

2025 年度第 4 四半期(2026 年 1～3 月期)

長岡市景況調査報告書

2026 年 5 月

長 岡 市

長岡商工会議所

調査機関 第四北越リサーチ&コンサルティング(株)

目 次

I. 調査の概要	1
II. 調査結果の概要	2
1. 景気動向に関する調査	2
(1) 業況判断の動向	2
(2) 売上・仕入の動向	8
(3) 経常利益の動向	12
(4) 設備の過不足	13
(5) 金融の動向	13
(6) 設備投資の動向	15
(7) 雇用の動向	18
(8) 経営上の問題点	20
2. 賃金改定に関する調査	24
(1) 2026年4月の賃金改定状況	24
(2) 2026年4月の賃金引き上げ幅	25
(3) 賃金引き上げの具体的な方法	25
3. 社員の採用に関する調査	26
(1) 2025年度の採用実績	26
(2) 2025年度に新卒採用した正社員の充足状況	27
(3) 2025年度に中途採用した正社員の充足状況	28
(4) 2025年度に採用した非正規社員の充足状況	28
(5) 2026年4月の採用実績	29
(6) 2026年4月に新卒採用した正社員の充足状況	30
(7) 2026年4月に中途採用した正社員の充足状況	30
(8) 2026年4月に採用した非正規社員の充足状況	31
4. DXに関する調査	32
(1) DXの理解度	32
(2) DX推進成熟度レベル	33
5. 原油高等の影響に関する調査	34
(1) 原油高等の影響	34
(2) 原油高等の具体的な影響	35
(3) 現在取り組んでいる対策または今後取り組む予定の対策	36
(4) 原油高等の影響に関する経営上の課題や懸念、必要な支援策等	37

I. 調査の概要

1. 調査の目的

長岡市と長岡商工会議所が共同で、四半期ごとの長岡市内事業所の景気動向を調査することにより、足元の景況を把握し今後の施策に反映させるための基礎資料とする。

2. 調査の方法

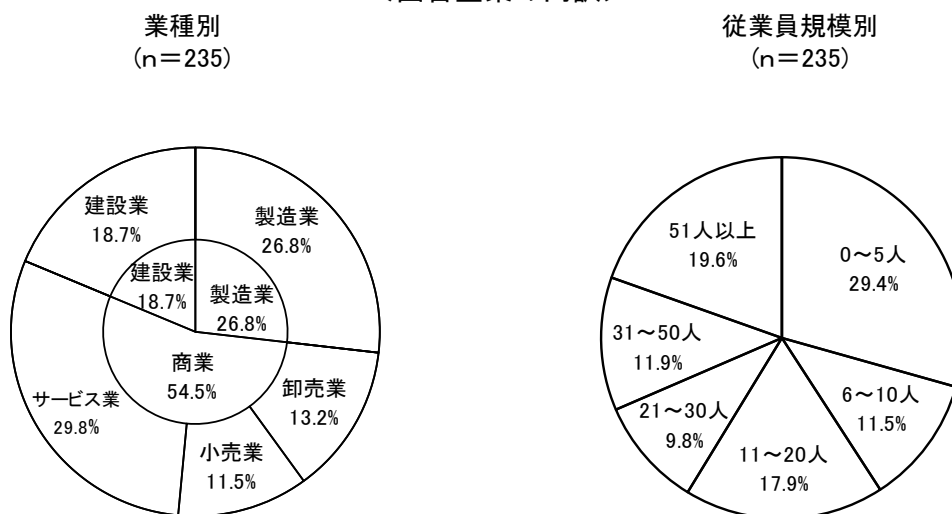
- | | |
|-----------|----------------------------|
| (1) 期 間 | 2026年4月6日(月)～2026年4月30日(木) |
| (2) 方 法 | Web 調査 |
| (3) 対象先数 | 500 事業所 |
| (4) 回答先数 | 有効回答 235 事業所 |
| (5) 有効回収率 | 47.0% (235/500) |

3. 回収状況

回収状況は下記の通り。

	調査対象企業数 ()は構成比率(%)	回答企業数 ()は構成比率(%)	回収率(%)
製 造 業	120 (24.0)	63 (26.8)	52.5
卸 売 業	57 (11.4)	31 (13.2)	54.4
小 売 業	75 (15.0)	27 (11.5)	36.0
サービス業	165 (33.0)	70 (29.8)	42.4
建 設 業	83 (16.6)	44 (18.7)	53.0
合 計	500	235	47.0

<回答企業の内訳>



※比率はすべて小数点以下第2位を四捨五入して算出しているため、合計が100%にならない場合がある

Ⅱ. 調査結果の概要

1. 景気動向に関する調査

(1) 業況判断の動向

- ・2026年1～3月期の業況判断DIは△5.6となり、前期（△3.6）と比較し△2.0ポイント悪化した。
- ・2026年4～6月期の見通しは△14.3と、今期比△8.7ポイントの悪化が見込まれている。
- ・業種別に業況判断DIをみると、製造業は2026年1～3月期が6.4となり、前期比△7.2ポイント悪化した。2026年4～6月期は6.4で今期比横ばいの見通しである。
- ・商業（卸売業、小売業、サービス業の合計）は2026年1～3月期が△8.5となり、前期比+0.1ポイントの僅かな改善となった。2026年4～6月期は△23.0となり、今期比△14.5ポイント悪化する見通しである。
- ・建設業は2026年1～3月期が△13.6となり、前期比△1.4ポイントの悪化となった。2026年4～6月期は△18.2となり、今期比△4.6ポイント悪化する見通しである。

【現況】(2026年1～3月期、前年同期比)

業種	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	業況判断DI (良い－悪い)	前回調査DI (2025年10～12月期)
製造業	27.4 (△8.2)	51.6 (+9.2)	21.0 (△1.0)	6.4 (△7.2)	13.6
商業	18.8 (△2.3)	53.9 (+4.7)	27.3 (△2.4)	△8.5 (+0.1)	△8.6
建設業	9.1 (△3.1)	68.2 (+4.8)	22.7 (△1.7)	△13.6 (△1.4)	△12.2
全体	19.2 (△4.0)	56.0 (+6.0)	24.8 (△2.0)	△5.6 (△2.0)	△3.6

※()内の数字は前回調査「2025年10～12月期の現況」からの増減

【見通し】(2026年4～6月期、前年同期比)

業種	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	業況判断DI (良い－悪い)
製造業	29.0 (+1.6)	48.4 (△3.2)	22.6 (+1.6)	6.4 (±0.0)
商業	14.3 (△4.5)	48.4 (△5.5)	37.3 (+10.0)	△23.0 (△14.5)
建設業	9.1 (±0.0)	63.6 (△4.6)	27.3 (+4.6)	△18.2 (△4.6)
全体	17.2 (△2.0)	51.3 (△4.7)	31.5 (+6.7)	△14.3 (△8.7)

※()内の数字は今回調査「2026年1～3月期の現況」からの増減

<業況が「良い」・「悪い」の理由>

- ・2026年1～3月期の業況が「良い」・「悪い」の理由をみると、業況が「良い」の理由は、5業種とも「需要動向の好転」（建設業は、回答の選択肢に「需要動向の好転」がなく「民間需要の好転」）の割合が最も高かった。なお、サービス業は「売上単価の上昇」も同率で最も高かった。
- ・業況が「悪い」の理由は、卸売業を除く4業種で「需要動向の悪化」（建設業は、回答の選択肢に「需要動向の悪化」がなく「民間需要の悪化」）の割合が最も高かった。なお、製造業は「原材料・仕入単価の上昇」も同率で最も高かった。卸売業は「原材料・仕入単価の上昇」の割合が最も高かった。

業況が「良い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：%）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=17)	需要動向の好転	販路の拡大	売上単価の上昇	新製品の開発・取扱い	経費削減の進展
	64.7	47.1	23.5	17.6	11.8
卸売業 (n=4)	需要動向の好転	販路の拡大	売上単価の上昇	経費削減の進展	
	50.0	25.0	25.0	25.0	
小売業 (n=7)	需要動向の好転	販路の拡大	新分野への進展	売上単価の上昇	新製品の開発・取扱い
	57.1	28.6	28.6	14.3	14.3
サービス業 (n=12)	需要動向の好転	売上単価の上昇	経費削減の進展	新製品の開発・取扱い	
	58.3	58.3	33.3	16.7	
建設業 (n=4)	民間需要の好転	官公需要の好転	売上単価の上昇		
	75.0	50.0	25.0		

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

業況が「悪い」の理由（上位5位まで、複数回答、下段：%）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=13)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	経費負担の増加	販路の縮小	為替の悪影響
	76.9	76.9	61.5	15.4	15.4
卸売業 (n=13)	原材料・仕入単価の上昇	需要動向の悪化	経費負担の増加	売上単価の低下	為替の悪影響
	61.5	53.8	30.8	23.1	15.4
小売業 (n=4)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	経費負担の増加	為替の悪影響	
	75.0	50.0	25.0	25.0	
サービス業 (n=18)	需要動向の悪化	原材料・仕入単価の上昇	経費負担の増加	販路の縮小	資金繰りの悪化
	66.7	61.1	50.0	11.1	11.1
建設業 (n=10)	民間需要の悪化	官公需要の悪化	原材料・仕入単価の上昇	販路の縮小	資金繰りの悪化
	80.0	50.0	50.0	20.0	10.0

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

業況が「良い」と判断した具体的な理由や背景等（自由記述）

業種	具体的な理由や背景等
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗来客数、売上、ともに昨年を上回っている。(3. 菓子) ・原材料高騰が続くが、販売価格の転嫁に成功した。(4. 繊維・織物) ・納期短縮手数料が1件当たり500円から2,000円に増額できた。(9. 印刷・製本) ・長岡花火が近くなると、高揚感が増してきて、豪雪を乗り切った感と日経平均株価の高騰なども相まって、業況が良くなっている。(9. 印刷・製本) ・海外からの受注量増加。(13. 金属製品) ・信頼される製品仕上。(13. 金属製品) ・既存顧客からの受注が増加したため。(13. 金属製品) ・内製化を進めて、外注費の削減に努めている。(13. 金属製品) ・海外販売の増加。(15. 電気機械) ・一般の期末期に向けた受注量が、先期より多かった。(15. 電気機械) ・売上増加。(17. 精密機械) ・新しい顧客との取引が好調。(18. その他／米飯・パン) ・弊社で受注先カーメーカーの販売が好調なため。(18. その他／自動車用組電線製造)
卸売業	<ul style="list-style-type: none"> ・売上増加。(1. 繊維品・衣服) ・新規取引先の開拓。補助金の活用。(7. その他／医療・福祉機器)
小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・春先の需要期に比較的好天が重なり来客数が増えたことが要因と思われます。(3. 文具・書籍) ・同業他社の廃業。(4. 自動車) ・需要の増加。(8. その他／消防・防災・繊維製品) ・1月は実店舗閉店に伴う閉店セールで売り上げがアップした。以降、卸売中心にシフトしている。(8. その他／身の回り品)
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・販売価格をアップしたので、利益が増えた。(3. 飲食店) ・売上高が前年同期比でプラス。(4. 旅館・ホテル) ・売上高の増加。(4. 旅館・ホテル) ・受注量が増加した。(11. その他／技術サービス) ・顧客獲得ができた。(11. その他／結婚式場) ・選抜甲子園大会出場。(11. その他／旅行業) ・人員削減したため、固定費が下がり利益が増加した。(11. その他／和装レンタル) ・納期の集中。(11. その他／技術サービス) ・保険料の増加に伴い売上増加。(11. その他／保険代理店)
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・雪害。(3. 建築)

業況が「悪い」と判断した具体的な理由や背景等（自由記述）

業種	具体的な理由や背景等
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建築案件の中止あるいは延期によるもの。(13. 金属製品) ・ 主要用途先である建築需要の悪化(人手不足による計画の遅れ)、原材料である鉄スクラップ仕入れ価格の上昇。(13. 金属製品) ・ 材料が高いだけでなく買えない物もある。(13. 金属製品) ・ 売上減少。(14. 一般機械) ・ 人件費等経費負担の増加および受注動向の悪化(計画していた製品の受注が変更となった)。(18. その他/機械器具製造) ・ 売上低下。(18. その他/紙器用抜型) ・ 仕事量が少ない。(18. その他/機械設計)
卸売業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大企業中心の政策で中小企業がついていけない、販路、販売先、販売金額全てが逆風、国内対象が全滅。(1. 繊維品・衣服) ・ 仕入単価の上昇、仕入単価に対しての売値の低下、ガソリン・電気代等の経費負担増。(2. 食料・飲料) ・ 今年の単価は平年並みなのですが前年の単価が高かったため。(2. 食料・飲料) ・ 仕入商品の製造中止による売上減少。(2. 食料・飲料) ・ 販売数量の減少。(2. 食料・飲料) ・ タイヤメーカーのシステムトラブルにより商品の入荷が滞った。(4. 自動車) ・ 受注、見込商談が芳しくない。(6. 電気機械) ・ 需要の低迷にもかかわらずメーカー価格が繰り返し引き上げられてきている。(7. その他/紙類ほか) ・ 売上げ及び物量のダウン。(7. その他/食品・米穀・農産卸売り)
小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢者を中心に地域人口の減少、物価高騰による買い控え。(1. 百貨店・スーパー) ・ 原料米の極端な上昇、人件費アップ。(2. 食料品) ・ 社会情勢の悪化による需要減。(8. その他/生活用品)
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 需要の減少、乗務員不足。(1. 運輸) ・ 物価の値上がりによる経費増。(1. 運輸) ・ 大雪によりキャンセル、資材高騰。(3. 飲食店) ・ 物価高生活難。(3. 飲食店) ・ 1月2月と雪の影響で客数が減少、3月は回復。(3. 飲食店) ・ 原材料費の高騰が原価率を下げているから。(3. 飲食店) ・ 人の流れが全体的に悪いと思う。(3. 飲食店) ・ 売上減少に伴い経費負担が賄えない。(4. 旅館・ホテル) ・ 原材料の高騰。(9. リネン・クリーニング) ・ 物価上昇による節約志向、材料・光熱費の上昇。(9. リネン・クリーニング) ・ 冠婚葬祭全般の小規模化による売り上げ減、物価と人件費上昇による経費増加。(11. その他/冠婚葬祭) ・ 参加できる官公庁事業の減少。(11. その他/経営コンサルタント) ・ 仕入れ価格の上昇を販売価格に反映しづらい。(11. その他/営業写真館)

サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・受注案件が減少した。(11. その他／広告・デザイン) ・利用者の減少、自身の老化。(11. その他／理容)
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・新潟県、長岡市の入札案件がない。(2. 土木) ・令和7年1～3月よりも依頼物件が少ない。ガソリン価格（石油製品とも）の不安定さ。(3. 建築) ・売上高の低下。(3. 建築) ・材料費の高騰。(3. 建築) ・需要の低迷に加えて、従業員不足。(6. 管工事) ・今年は雪が多く、仕事ができなかった。(7. その他／防水工事) ・中東情勢。(7. その他／塗装) ・冬場で仕事自体が元々少ない時期ではあるが先の工事の見積が全然ないようです。(7. その他／鉄筋工事)

<長期的（2020年1～3月期以降）にみた趨勢>

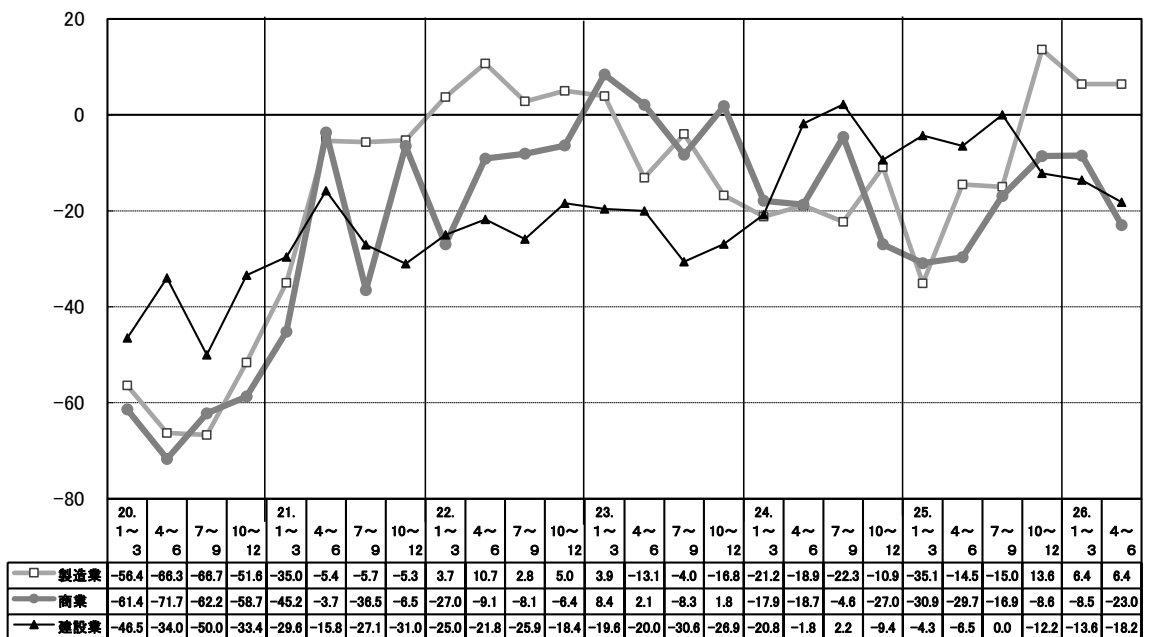
業況判断D Iは、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けて2020年1～3月期と同4～6月期に落ち込んだ。その後は感染の落ち着きにより、2020年7～9月期から2021年4～6月期にかけて回復の動きをみせ、2021年7～9月期に一旦悪化したものの、2021年10～12月期以降は振れを伴いつつも緩やかな持ち直しの動きとなり、2023年1～3月期にはプラス圏に浮上した。

2023年4～6月期以降は上昇一服となり、2025年1～3月期にかけてやや弱い動きを示したが、2025年4～6月期以降は再び持ち直しの動きがみられている。

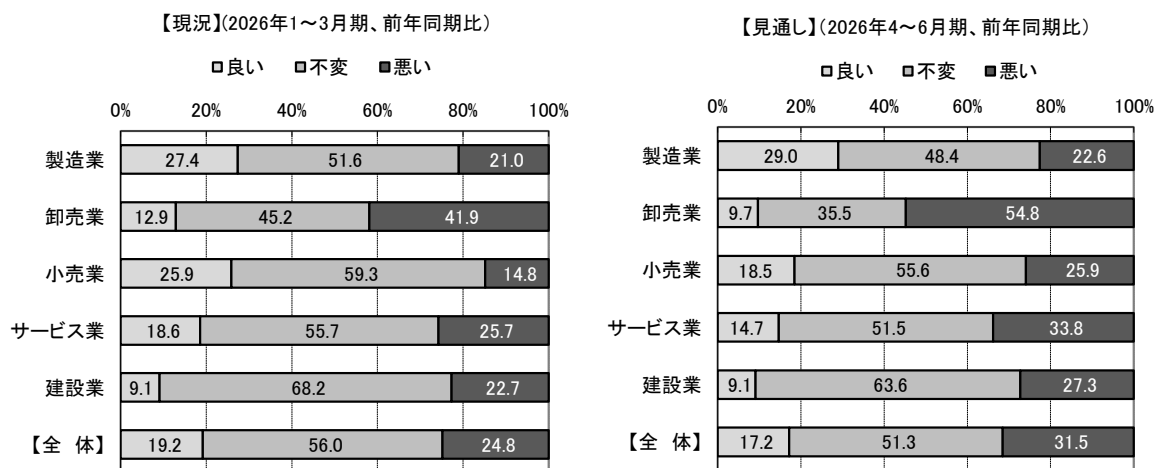
業況判断D I（前年同期比）の推移 <全体>



業況判断D I（前年同期比）の推移 <業種別>



- ・業況判断の動向を5業種別にみると、2026年1～3月期は「悪い」の割合が卸売業（41.9%）で高く、4割強となっている。
- ・2026年4～6月期は、「悪い」の割合が卸売業（54.8%）で引き続き高く、5割台半ばとなっている。



(2) 売上・仕入の動向

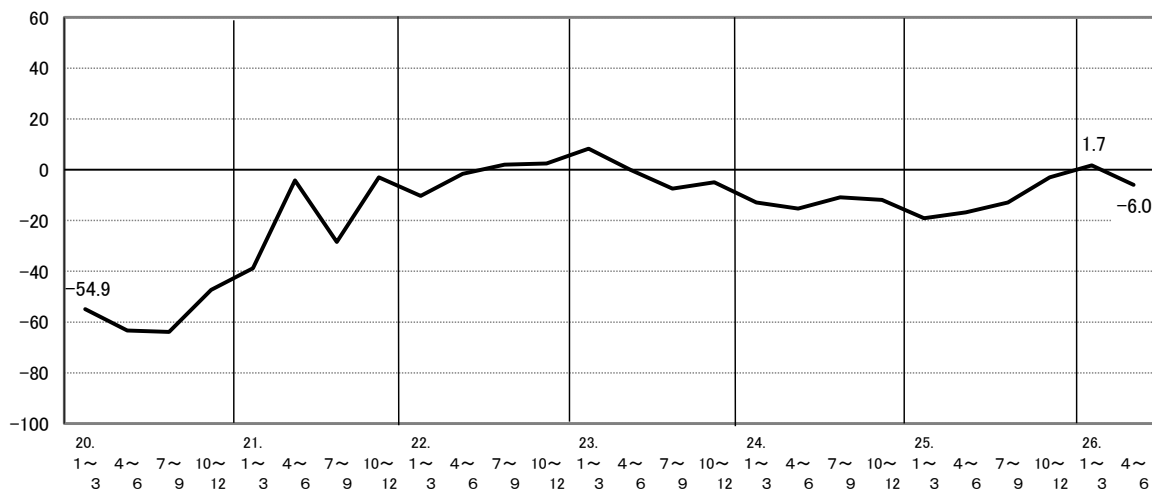
A 売上高の動向

- ・2026年1～3月期の売上高DIは全体で1.7となり、2025年10～12月期(△3.0)と比較し+4.7ポイント改善した。業種別では、小売業と建設業で改善した一方、製造業、卸売業、サービス業で悪化した。
- ・2026年4～6月期は、全体で△6.0となり、2026年1～3月期と比較し△7.7ポイント悪化する見通しである。業種別では、5業種とも悪化する見通しである。

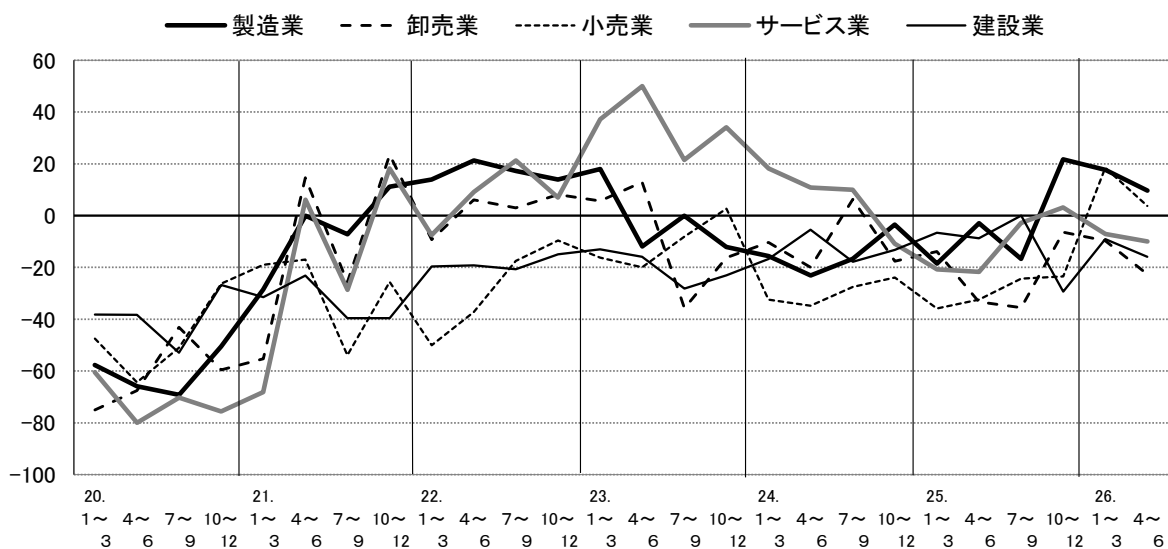
売上高の動向(前年同期比)

業種	前回調査DI (2025年 10～12月期)	現況 (2026年1～3月期)				見通し (2026年4～6月期)			
		増加 (%)	不変 (%)	減少 (%)	売上高DI (増加-減少)	増加 (%)	不変 (%)	減少 (%)	売上高DI (増加-減少)
製造業	21.7	40.3	37.1	22.6	17.7	32.3	45.2	22.6	9.7
卸売業	△6.4	25.8	38.7	35.5	△9.7	22.6	32.3	45.2	△22.6
小売業	△23.5	33.3	51.9	14.8	18.5	22.2	59.3	18.5	3.7
サービス業	3.2	22.9	47.1	30.0	△7.1	18.6	52.9	28.6	△10.0
建設業	△29.3	18.2	54.5	27.3	△9.1	15.9	52.3	31.8	△15.9
全体	△3.0	28.2	45.3	26.5	1.7	22.6	48.7	28.6	△6.0

売上高DI(前年同期比)の推移【全体】

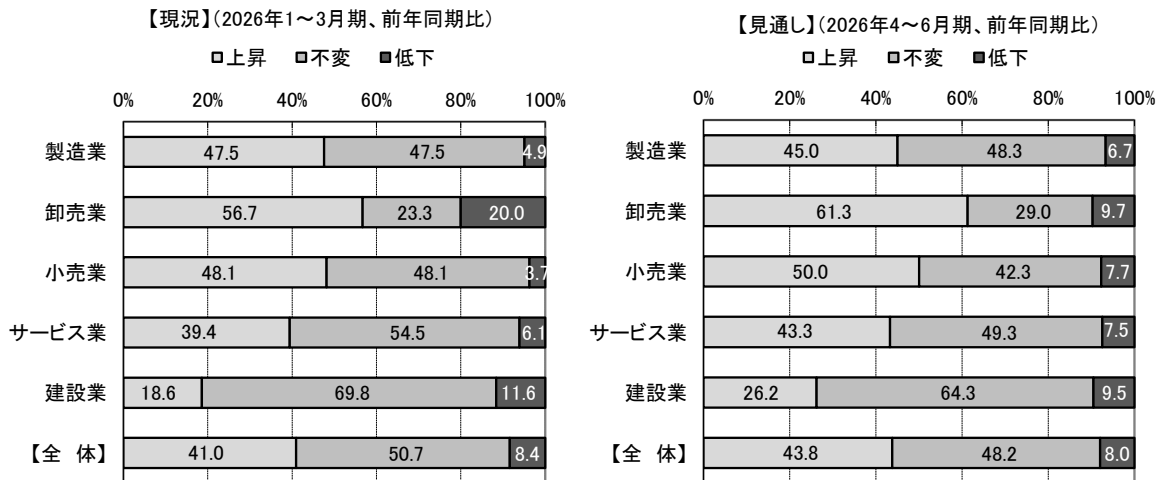


業種別売上高DI(前年同期比)の推移



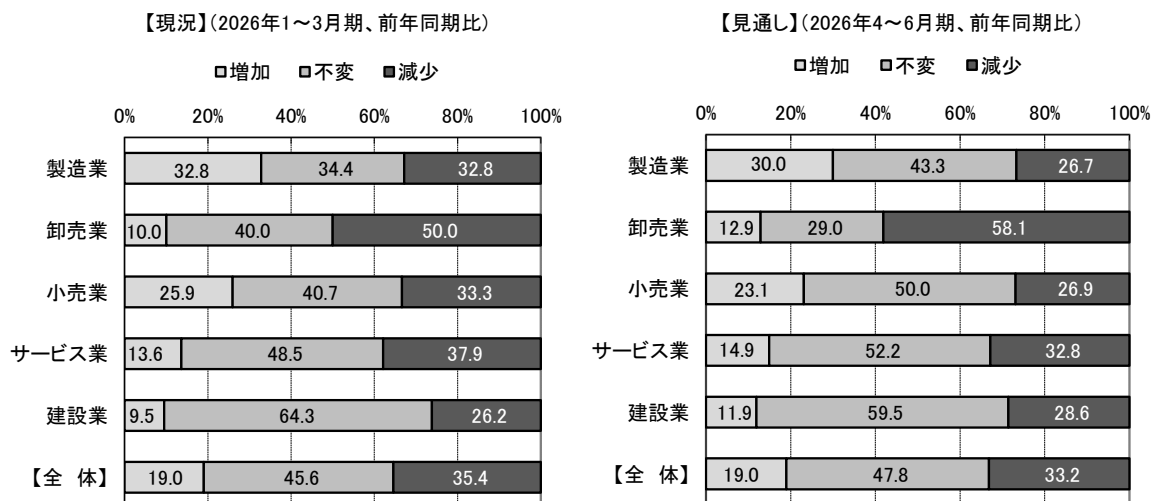
B 売上単価の動向

- ・2026年1～3月期は、「上昇」の割合が41.0%、「不変」が50.7%、「低下」が8.4%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（56.7%）で高く、5割台半ばとなっている。
- ・2026年4～6月期は、全体で「上昇」の割合が43.8%、「不変」が48.2%、「低下」が8.0%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（61.3%）で引き続き高く、6割強となっている。



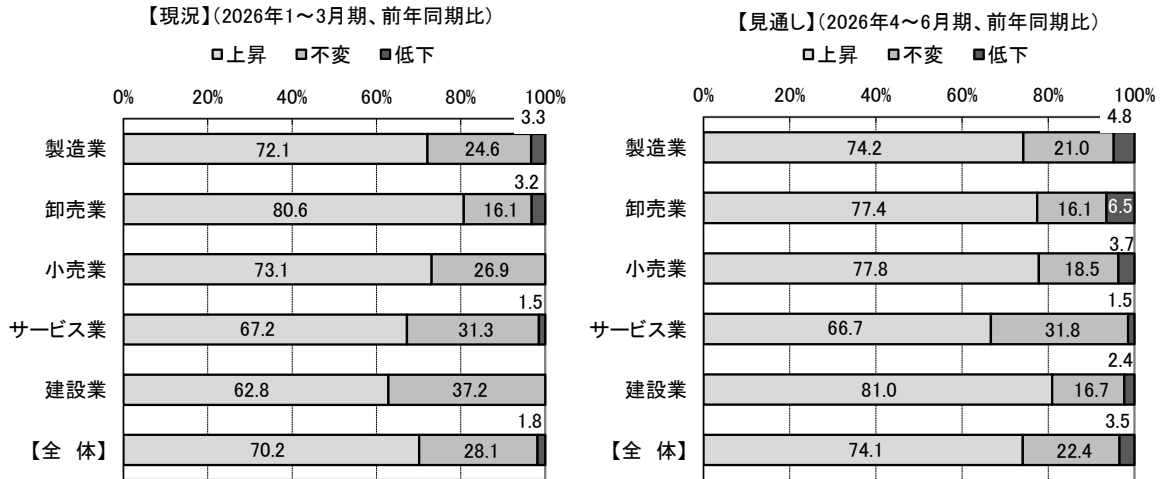
C 売上数量の動向

- ・2026年1～3月期は、「増加」の割合が19.0%、「不変」が45.6%、「減少」が35.4%となった。業種別では、「減少」の割合が卸売業（50.0%）で高く、5割となっている。
- ・2026年4～6月期は、「増加」の割合が19.0%、「不変」が47.8%、「減少」が33.2%となる見通しである。業種別では、「減少」の割合が卸売業（58.1%）で引き続き高く、6割弱となっている。



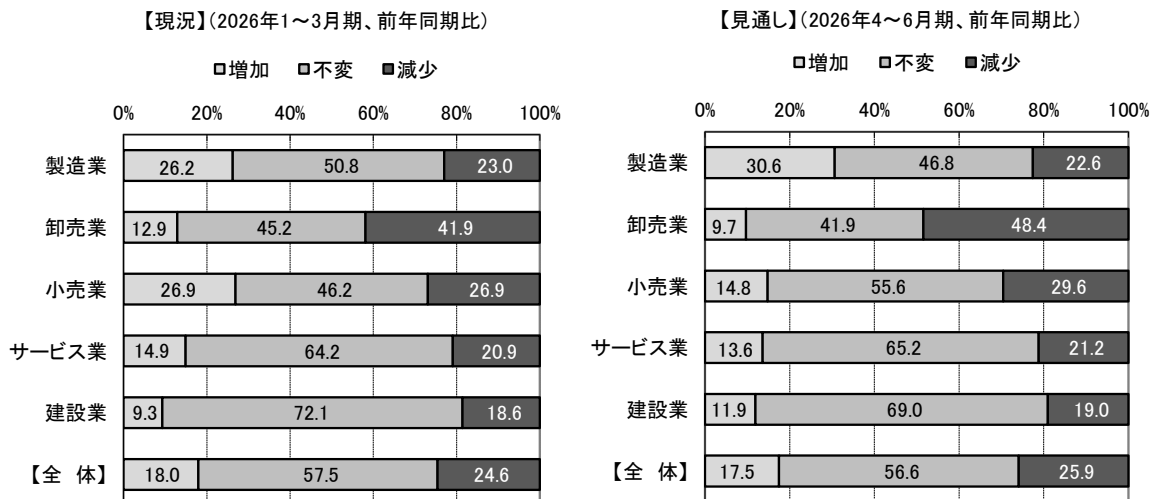
D 仕入単価の動向

- ・2026年1～3月期は、「上昇」の割合が70.2%、「不変」が28.1%、「低下」が1.8%となった。業種別では、「上昇」の割合が卸売業（80.6%）で高く、約8割となっている。
- ・2026年4～6月期は、全体で「上昇」の割合が74.1%、「不変」が22.4%、「低下」が3.5%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が建設業（81.0%）で高く、8割強となっている。



E 仕入数量の動向

- ・2026年1～3月期は、「増加」の割合が18.0%、「不変」が57.5%、「減少」が24.6%となった。業種別では、「減少」の割合が卸売業（41.9%）で高く、4割強となっている。
- ・2026年4～6月期は、「増加」の割合が17.5%、「不変」が56.6%、「減少」が25.9%となる見通しである。業種別では、「減少」の割合が卸売業（48.4%）で引き続き高く、5割弱となっている。



(3) 経常利益の動向

- ・2026年1～3月期の経常利益の現況DIは9.9となった。前回調査（2025年10～12月期：8.7）と比較し+1.2ポイント改善した。業種別では、製造業、小売業、建設業で改善した。

経常利益の動向・現況DI(水準)

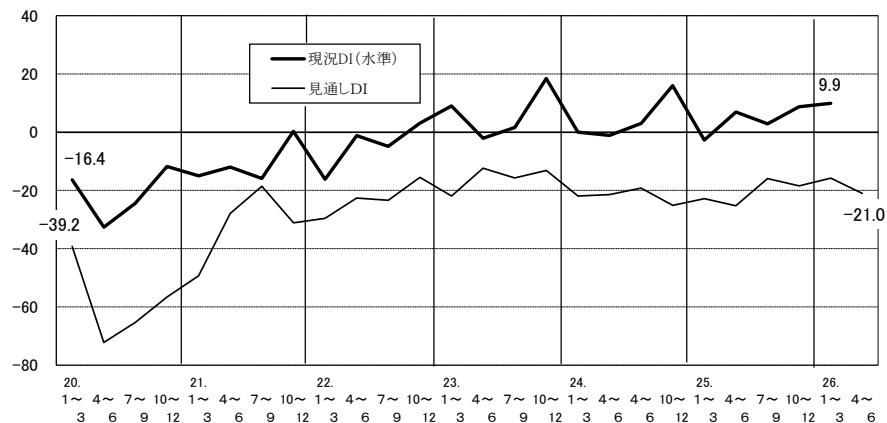
	前回調査 現況DI(水準) 2025年 10～12月期	現況DI(水準) (2026年1～3月期)			
		黒字 (%)	収支均衡 (%)	赤字 (%)	現況DI (黒字-赤字)
製造業	5.0	32.3	43.5	24.2	8.1
卸売業	32.2	41.9	45.2	12.9	29.0
小売業	△14.7	33.3	44.4	22.2	11.1
サービス業	15.9	27.9	44.1	27.9	0.0
建設業	4.8	43.2	27.3	29.5	13.7
全体	8.7	34.5	40.9	24.6	9.9

- ・2026年4～6月期の経常利益の見通しDIは△21.0となった。前回調査（2026年1～3月期：△15.8）と比較し△5.2ポイント悪化する見通しである。業種別では、小売業を除く4業種で悪化する見通しである。

経常利益の動向・見通しDI(前年同期比)

	前回調査 見通しDI 2026年 1～3月期	見通しDI (2026年4～6月期)			
		良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	見通しDI (良い-悪い)
製造業	△1.7	21.0	50.0	29.0	△8.0
卸売業	△29.0	12.9	38.7	48.4	△35.5
小売業	△32.3	14.8	63.0	22.2	△7.4
サービス業	△17.8	11.4	45.7	42.9	△31.5
建設業	△9.8	16.3	46.5	37.2	△20.9
全体	△15.8	15.5	48.1	36.5	△21.0

経常利益DIの動向



(4) 設備の過不足

- ・2026年1～3月期の設備の現状DI（過剰－不足）は、全体で△20.1（不足超）となった。前回調査（2025年10～12月期：△19.3）との比較では△0.8ポイント不足超幅が拡大した。
- ・業種別では、5業種すべてで不足超となっている。

設備の現状DI(水準)

	前回調査 現状DI(水準) 2025年 10～12月期	設備の現状DI(水準) (2026年1～3月期)			
		過 剰 (%)	適 正 (%)	不 足 (%)	現状DI (過剰－不足)
製 造 業	△ 23.3	1.6	72.6	25.8	△ 24.2
卸 売 業	△ 16.1	0.0	76.7	23.3	△ 23.3
小 売 業	△ 8.8	0.0	76.9	23.1	△ 23.1
サービス業	△ 30.1	0.0	77.6	22.4	△ 22.4
建 設 業	△ 7.5	0.0	93.2	6.8	△ 6.8
全 体	△ 19.3	0.4	79.0	20.5	△ 20.1

(5) 金融の動向

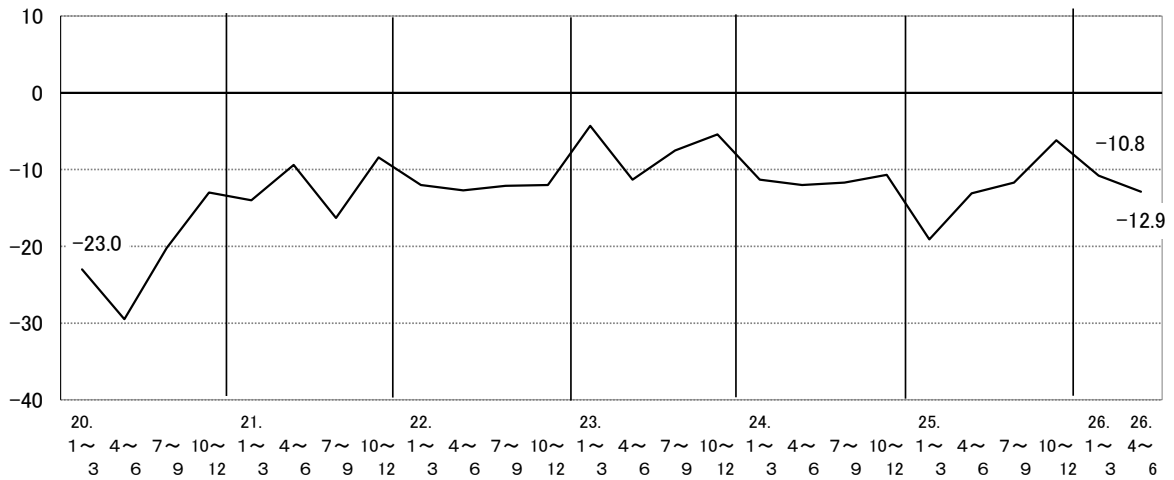
A 資金繰りの動向

- ・2026年1～3月期の資金繰りDIは全体で△10.8となった。2025年10～12月期（△6.2）と比較し△4.6ポイント悪化した。業種別では、製造業とサービス業で悪化した。
- ・2026年4～6月期は全体で△12.9となった。2026年1～3月期と比較し△2.1ポイント悪化する見通しである。業種別では、製造業、卸売業、サービス業で悪化する見通しである。

資金繰りの動向(前年同期比)

業 種	前回調査DI (2025年 10～12月期)	現況 (2026年1～3月期)				見通し (2026年4～6月期)			
		良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	資金繰りDI (良い－悪い)	良い (%)	不変 (%)	悪い (%)	資金繰りDI (良い－悪い)
製 造 業	△ 5.0	4.8	80.6	14.5	△ 9.7	6.5	72.6	21.0	△ 14.5
卸 売 業	△ 6.5	6.5	80.6	12.9	△ 6.4	0.0	80.6	19.4	△ 19.4
小 売 業	△ 18.2	7.7	69.2	23.1	△ 15.4	15.4	65.4	19.2	△ 3.8
サービス業	1.6	5.7	71.4	22.9	△ 17.2	5.7	68.6	25.7	△ 20.0
建 設 業	△ 10.0	11.6	74.4	14.0	△ 2.4	14.0	72.1	14.0	0.0
全 体	△ 6.2	6.9	75.4	17.7	△ 10.8	7.8	71.6	20.7	△ 12.9

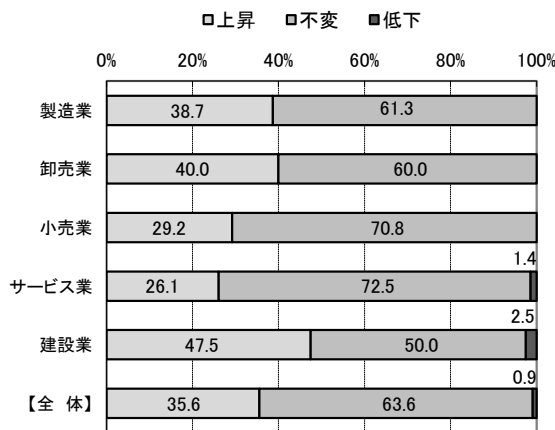
資金繰りDI(前年同期比)の動向



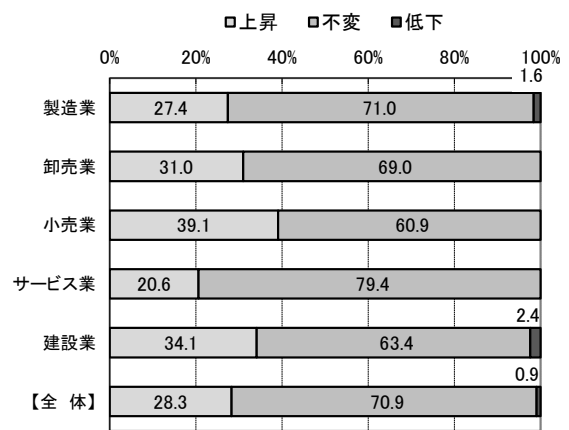
B 借入金利の動向

- ・2026年1~3月期の借入金利をみると、全体では2025年10~12月期比「上昇」の割合が35.6%、「不変」が63.6%、「低下」が0.9%となった。業種別では、「上昇」の割合が建設業(47.5%)で高く、5割弱となった。
- ・2026年4~6期をみると、全体では2026年1~3月期比「上昇」の割合が28.3%「不変」が70.9%、「低下」が0.9%となる見通しである。業種別では、「上昇」の割合が小売業(39.1%)で高く、約4割となっている。

【現況】(2026年1~3月期、2025年10~12月期比)



【見通し】(2026年4~6月期、2026年1~3月期比)



(6) 設備投資の動向

A 2025年度下半期(10~3月)の設備投資実績

- ・2025年度下半期(10~3月)に設備投資を実施した割合は35.0%となった。
- ・2025年度下半期に設備投資を実施した事業所の投資内容をみると、「車両・運搬具」「OA機器」「生産設備」などが多かった。

【現況】2025年度下半期(10~3月)の設備投資

業種	実施した(%) 【()内は事業所数】	投資内容(事業所数、複数回答)								実施しなかった(%)
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	37.1 (23)	0	4	13	8	6	5	0	2	62.9
卸売業	29.0 (9)	1	0	1	5	3	3	0	0	71.0
小売業	33.3 (9)	1	1	2	2	3	5	0	1	66.7
サービス業	35.7 (25)	2	5	7	11	7	7	0	1	64.3
建設業	36.4 (16)	3	3	2	10	3	6	0	2	63.6
全体	35.0 (82)	7	13	25	36	22	26	0	6	65.0

B 2026年度上半期(4~9月)の設備投資計画

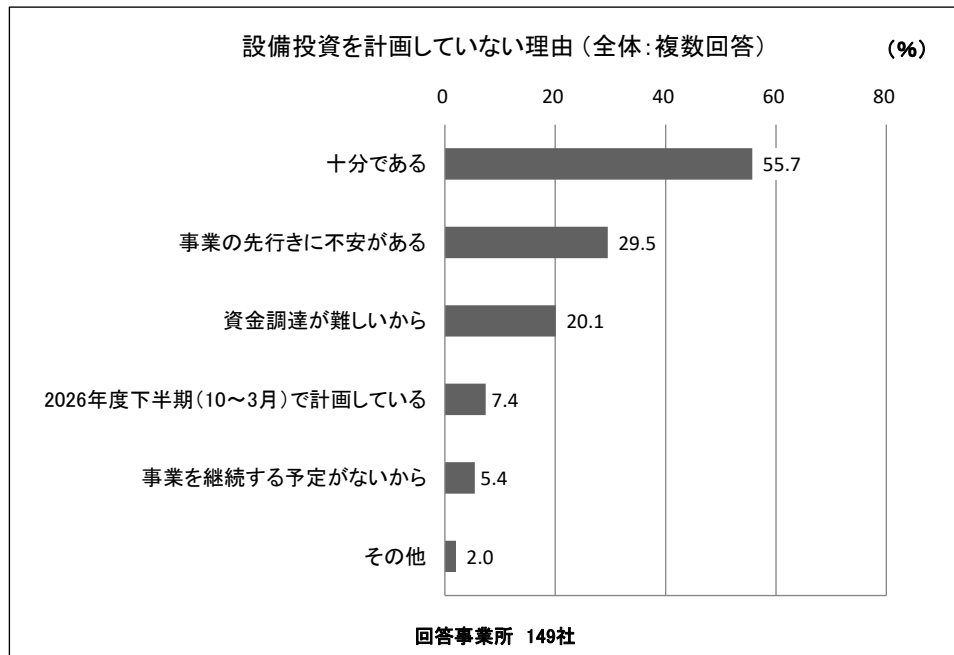
- ・2026年度上半期(4~9月)に設備投資を計画している割合は35.5%となった。2025年度下半期(10~3月)に実施した割合(35.0%)と比較し+0.5ポイント上昇する見通しである。
- ・2026年度上半期に設備投資を計画している事業所の投資内容をみると、「生産設備」「車両・運搬具」「付帯施設」などが多くなっている。

【計画】2026年度上半期(4~9月)の設備投資

業種	計画している(%) 【()内は事業所数】	投資内容(事業所数、複数回答)								計画していない(%)
		土地	建物	生産設備	車両・運搬具	付帯施設	OA機器	福利厚生施設	その他	
製造業	48.4 (30)	1	8	22	8	6	3	0	1	51.6
卸売業	35.5 (11)	0	1	1	5	3	4	1	1	64.5
小売業	29.6 (8)	1	4	3	1	2	2	0	0	70.4
サービス業	31.4 (22)	0	3	10	7	10	5	0	0	68.6
建設業	27.3 (12)	1	1	2	6	3	3	1	0	72.7
全体	35.5 (83)	3	17	38	27	24	17	2	2	64.5

C 設備投資を計画していない理由

- ・ Bで「計画していない」と回答した先に理由を尋ねたところ（複数回答）、全体では「十分である」の割合が 55.7%と最も高く、「事業の先行きに不安がある」(29.5%)、「資金調達が難しいから」（20.1%）が続いた。
- ・ なお、その他（2.0%）の具体的な回答は無かった。
- ・ 業種別では、5業種とも「十分である」の割合が最も高くなっている。



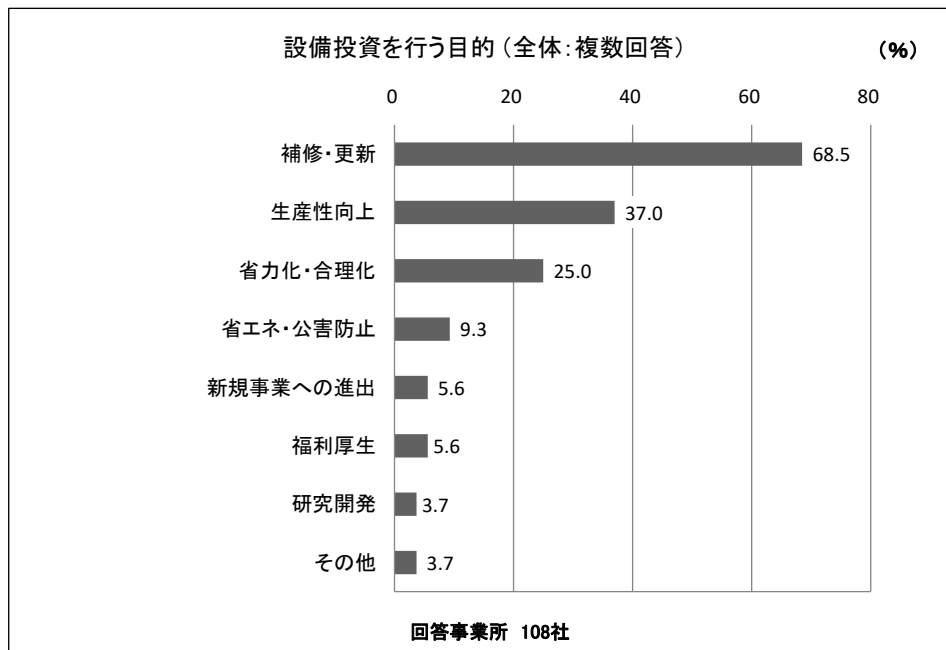
設備投資を計画していない理由（上位5位まで、複数回答、下段：%）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=32)		十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから	2026年度下半期(10~3月)で計画している
		43.8	40.6	28.1	6.3	3.1
卸売業 (n=19)		十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	2026年度下半期(10~3月)で計画している	事業を継続する予定がないから
		57.9	26.3	15.8	10.5	5.3
小売業 (n=19)		十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから	2026年度下半期(10~3月)で計画している
		52.6	31.6	10.5	10.5	5.3
サービス業 (n=47)		十分である	事業の先行きに不安がある	資金調達が難しいから	2026年度下半期(10~3月)で計画している	事業を継続する予定がないから
		55.3	29.8	27.7	6.4	4.3
建設業 (n=32)		十分である	事業の先行きに不安がある	2026年度下半期(10~3月)で計画している	資金調達が難しいから	事業を継続する予定がないから
		68.8	18.8	12.5	9.4	3.1

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

D 設備投資を行う目的

- ・ Aで「実施した」、Bで「計画している」、Cで「2026年度下半期（10～3月）で計画している」のいずれかに回答した先に設備投資を行う目的を尋ねたところ（複数回答）、全体では「補修・更新」の割合が68.5%と最も高く、「生産性向上」(37.0%)、「省力化・合理化」（25.0%）が続いた。
- ・ なお、その他（3.7%）の具体的な回答としては、「雪被害」（製造業）、「マルウェア対策」（卸売業）、「衛生面強化」（小売業）があった。
- ・ 業種別では、小売業を除く4業種で「補修・更新」の割合が最も高かった。小売業は「生産性向上」が最も高かった。



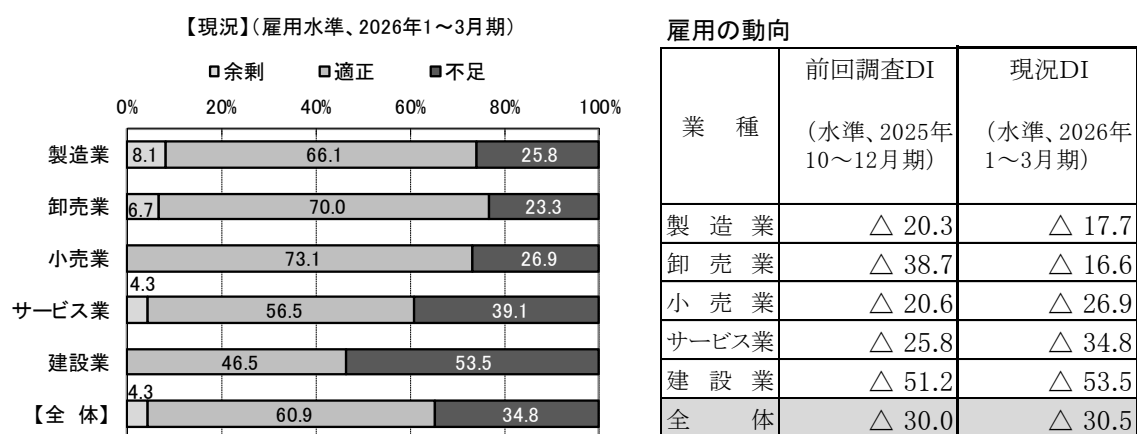
設備投資を行う目的（上位5位まで、複数回答、下段：％）

業種	順位	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=32)		補修・更新	生産性向上	省力化・合理化	省エネ・公害防止	新規事業への進出
		59.4	53.1	37.5	9.4	6.3
卸売業 (n=16)		補修・更新	省力化・合理化	生産性向上		
		87.5	18.8	18.8		
小売業 (n=9)		生産性向上	補修・更新	福利厚生	省エネ・公害防止	省力化・合理化
		55.6	33.3	33.3	22.2	11.1
サービス業 (n=32)		補修・更新	生産性向上	省力化・合理化	省エネ・公害防止	新規事業への進出
		78.1	28.1	15.6	9.4	6.3
建設業 (n=19)		補修・更新	省力化・合理化	生産性向上	省エネ・公害防止	福利厚生
		68.4	31.6	31.6	10.5	10.5

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(7) 雇用の動向

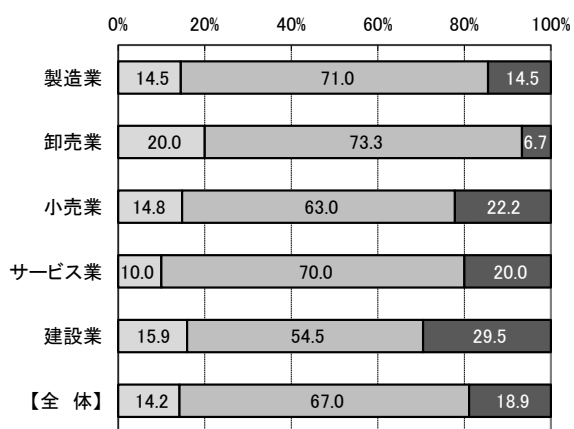
- ・2026年1～3月期の雇用水準は、「余剰」の割合が4.3％(2025年10～12月期:7.0%)、「適正」が60.9％(同:55.9%)、「不足」が34.8％(同:37.0%)となった。
- ・DI(「余剰」-「不足」)は△30.5と、2025年10～12月期(△30.0%)に比べ△0.5ポイント不足超幅が拡大した。
- ・業種別では、5業種とも不足超となっており、建設業(△53.5)の不足超幅が最も大きい。



- ・2026年1～3月期の従業員数は、「増加」の割合が14.2％(2025年10～12月期:13.7%)、「不変」が67.0％(同:67.3%)、「減少」が18.9％(同:19.0%)となった。
- ・2026年4～6月期の従業員数は、「増加」の割合が9.5%、「不変」が78.4%、「減少」が12.1%となっている。

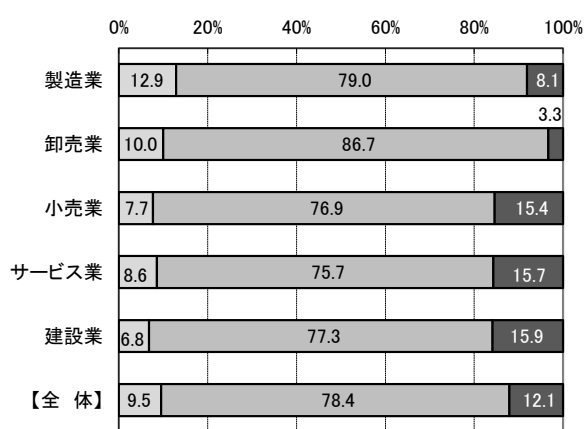
【現況】(従業員数、2026年1～3月期、前年同期比)

□増加 □不変 ■減少



【見通し】(従業員数、2026年4～6月期、前年同期比)

□増加 □不変 ■減少



(8) 経営上の問題点

- ・経営上の問題として製造業では、「原材料価格の上昇」の割合が71.0%と最も高く、「人件費の増加」が32.3%で続いた。
- ・卸売業では、「仕入単価の上昇」の割合が64.5%と最も高く、「人件費の増加」が32.3%で続いた。
- ・小売業では、「人件費以外の経費の増加」と「仕入単価の上昇」の割合がともに37.0%と最も高く、「人件費の増加」が29.6%で続いた。
- ・サービス業では、「人件費の増加」の割合が40.0%と最も高く、「人件費以外の経費の増加」が37.1%で続いた。
- ・建設業では、「材料価格の上昇」の割合が56.8%と最も高く、「従業員の確保難」が50.0%で続いた。

経営上の問題点（上位5位まで、複数回答、下段：%）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=62)	原材料価格の上昇	人件費の増加	従業員の確保難	生産設備の不足・老朽化	原材料費・人件費以外の経費の増加
	71.0	32.3	30.6	24.2	24.2
卸売業 (n=31)	仕入単価の上昇	人件費の増加	人件費以外の経費の増加	需要の停滞	金利負担の増加
	64.5	32.3	29.0	25.8	19.4
小売業 (n=27)	人件費以外の経費の増加	仕入単価の上昇	人件費の増加	従業員の確保難	店舗の狭隘・老朽化
	37.0	37.0	29.6	25.9	22.2
サービス業 (n=70)	人件費の増加	人件費以外の経費の増加	材料等仕入単価の上昇	利用者ニーズの変化への対応	従業員の確保難
	40.0	37.1	35.7	31.4	27.1
建設業 (n=44)	材料価格の上昇	従業員の確保難	人件費の増加	材料の入手難	熟練技術者の確保難
	56.8	50.0	38.6	27.3	20.5

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

経営上の問題点の具体的な内容等（自由記述）

業種	具体的な内容等
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・人材の高齢化による自然減、求人を出しても応募がない状態。設備や建屋の老朽化が進みすぎている。(3.菓子) ・原材料や経費の上昇分を価格に転嫁できない。(3.菓子) ・人材の確保難。(4.繊維・織物) ・職人の高齢化。(4.繊維・織物) ・イラン情勢の今後が不透明。(6.製材・木製品) ・材料費の値上げ。(7.家具・建具) ・機械設備の性能が日々向上している、そして、金額も高くなってる。でも、技術者の熟練度を補える設備ばかりなので、近い将来、それらの設備を入れ替えなければいけない。政府からの補助金を受けられない場合は自社資金で賄わなければいけないので、高利益を出す体制にしなければならないこと。(7.家具・建具) ・原材料費の増額と人件費の増加。(9.印刷・製本) ・原油を使用した原材料が多いので、今後注意しながら早めの仕入れが不可欠となる。(9.印刷・製本) ・従業員、求職者の質の低下を感じる ハローワークの求職者が見学には来るが面接に結びつかない。(12. 鋳鍛造品) ・中東情勢による資源不足。(13. 金属製品) ・慢性的な人手不足。(13. 金属製品) ・少子化による人手不足。中東情勢の影響での副資材の高騰、品薄。賃金を上回る物価高。(13. 金属製品) ・中東問題による原材料の不足や高騰。(13. 金属製品) ・全て高くなっている。(13. 金属製品) ・購入部品材料の値上げ、人件費の高騰、人員の不足。(14. 一般機械) ・技術者の確保難。(15. 電気機械) ・部品価格の値上げ。(15. 電気機械) ・油由来製品の価格上昇と入手難。(17. 精密機械) ・人件費の上昇を商品単価に反映できていない。(18. その他／製麺) ・投資に見合った売り上げが無い。(18. その他／金属熱処理) ・人件費の増加。(18. その他／機械器具製造) ・生産設備の入替えを予定しても費用対効果でマイナスになる。最低賃金の上昇が急すぎて、対応が追い付かない。人手不足が生じているのに自社社員の確保が困難。(18. その他／車載機器・民生機器の部品組立) ・業界として潜在的な需要が減り続けています。新聞折り込み、ホームページ、SNS など努力は続けてきましたが、仕事が足りません。(18. その他／豊製造販売) ・大都市向けなのか、国やマスメディアによる過剰な初任給 UP、春闘 UP や待遇 UP を宣伝しているが、地方などの中小企業は価格転嫁が非現実的な要素も多く、これに伴い人員確保がさらに難しい状況。(18. その他／豆類・雑穀品加工製造) ・円安と原油価格の上昇は中小企業では対応できない。嵐に舞う木の葉の如きありさまになる。(18. その他／米飯・パン) ・各取引先の仕入れ単価・サービス金額の上昇。(18. その他／自動車用組電線製造)

製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・注文が予定通りに決まらない。待ちの時間が長い。(18. その他／機械設計) ・価格転嫁による、売上点数の減少のため、生産数の減少、効率悪化と悪循環になっている。(18. その他／食品製造) ・価格の値上げ。(18. その他／餅) ・材料、部品の単価高や入手難。(18. その他／プラスチック成形)
卸売業	<ul style="list-style-type: none"> ・販売価格上昇でほぼ受注無し激減、円安解消を希望する。(1. 繊維品・衣服) ・景気の状態。(1. 繊維品・衣服) ・特に、希望する人員の確保が難しい。(1. 繊維品・衣服) ・仕入単価、仕入経費、販売経費の上昇。(2. 食料・飲料) ・販売数量の減少。(2. 食料・飲料) ・従業員の平均年齢の高齢化。(2. 食料・飲料) ・工具の原料となるレアメタルの価格上昇。(5. 一般機械) ・物価高の影響があらゆる方面で出てきている。(6. 電気機械) ・需要の低迷下における仕入価格の上昇と競合による価格転嫁の難航。(7. その他／紙類ほか) ・メーカーの直接販売。営業マンの不足。(7. その他／食品・米穀・農産卸売り) ・少子化。(7. その他／学校教材) ・倉庫スペースの不足。最低賃金アップの影響。物価上昇による仕入単価上昇を販売価格に転嫁しきれない。(7. その他／医療・福祉機器) ・倉庫が老朽化しているが、建てる余裕がない。(7. その他／塗料) ・従業員年齢構成の偏り、若手人材確保難。(7. その他／住宅設備機器) ・仕入価格、売価の不安定。(7. その他／石油製品)
小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケットの縮小。(2. 食料品) ・店舗の老朽化がすすんでおり、今後どうするか 検討中です。(2. 食料品) ・いわゆるネット通販・カタログ通販の伸長により大きく割を食っている状態です。(3. 文具・書籍) ・人件費を上げても整備士の確保が難しくなっている。(4. 自動車) ・物価上昇。(4. 自動車) ・変化への対応の難しさ。(6. 酒) ・派遣会社に求人を出してもなかなか応募がない。(6. 酒) ・個人消費に余裕が少なく、需要に結びつかない。(8. その他／生活用品) ・人件費が年々上がる傾向にあるため、それを実現するだけの収益の確保が今後も可能か不透明。(8. その他／消防・防災・繊維製品) ・物価高騰およびマンパワーの低下。(8. その他／飲食) ・値上げが止まらない。(8. その他／身の回り品)
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・運転手不足と高齢化。(1. 運輸) ・値上げが経費の上昇に追い付かず、余力のある経営ができない。(1. 運輸) ・経費見直しで利用料金変更や節約で経営しているが、来店者の減少により売上減少の現在。(3. 飲食店)

サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・様式の変化。(3. 飲食店) ・客単価のアップが難しい。(3. 飲食店) ・人件費を上げないと辞めてしまうので、昇給はしたものの、物価高騰により利益が追いつかない。アルバイトスタッフ不足の対応に努力している最中。(3. 飲食店) ・新規ホテルの参入、既存ホテルの増築等。(4. 旅館・ホテル) ・当施設かなり年季の入った建物となっており、毎日毎週のように補修箇所が発見され費用が嵩んでいる状況です。(4. 旅館・ホテル) ・利用者ニーズにおいて建物の老朽化が大きなネックになるが、改修コストに対して将来的に回収できるかどうか大きな問題。(4. 旅館・ホテル) ・物価高のため経費が増加している。老朽化に伴い修繕費が上がり、借入したいが売上減少もあり借入ができない。(4. 旅館・ホテル) ・人財確保の重要性。(5. 不動産) ・戦争による資源不足。(5. 不動産) ・人の採用ができない。(6. 自動車整備) ・ゴルファー人口の減少。物価の高騰。人材不足。求人を出しても応募数が極端に例年より少ない。(7. 娯楽) ・中東情勢の影響が紙製品等にも及んでいるので、今後どうなっていくのか心配している。(7. 娯楽) ・人材の確保。(11. その他／結婚式場) ・賃上げを行わないといけない。(11. その他／事務処理代行) ・長岡本社の従業員の確保。(11. その他／保険) ・冠婚葬祭全般の小規模化を背景に、小規模ニーズをターゲットとした新規参入業者の増加。(11. その他／冠婚葬祭) ・派遣登録者の減少。人件費高騰による採用減少。高齢化。(11. その他／総合人材サービス) ・人件費（定昇・特昇）や試薬類価格等の上昇。(11. その他／試験検査) ・求人に対して応募が少ない。(11. その他／消防設備保守) ・水道代の値上げ。(11. その他／理容) ・デザインの内製化が進行している。(11. その他／広告・デザイン) ・結婚式を挙げる人の減少。(11. その他／和装レンタル) ・人材の確保。(11. その他／旅行)
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・仕入単価の上昇、人材の確保・高齢化。(1. 総合建設) ・下請けからの情報ではある材料については価格が相当上昇すると聞いています。今後どうなっていくか注視し見守るしかない。(1. 総合建設) ・中東情勢による石油高騰がその他商品の値上がり波及。(1. 総合建設) ・建設業人口の減少と材料費高騰。(2. 土木) ・入札制度等の中で、なかなか受注が困難。(2. 土木) ・燃料費の高騰や材料代の負担増となっていく中で利益の確保が困難である。高齢化する中で若い人材を確保し世代交代していかなければならないが人材を確保するためには利益をだし、給料の改定をしなければならぬ。昨年は入札工事を多く受注することができたが今年はどうなるだろうかと不安である。(2. 土木) ・材料価格上昇と金利上昇は会社側としては 打つ手がない。(3. 建築)

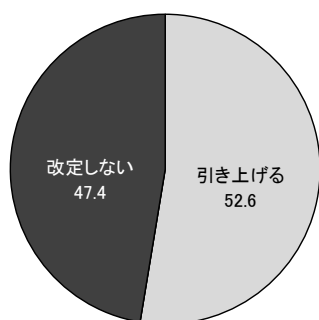
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員数が足りない。(3. 建築) ・技術者の確保困難。(3. 建築) ・従業員の賃金を上げた一方で売上が上がらない。(3. 建築) ・中東情勢による材料の価格上昇及び材料の入手困難な状況で、計画通りに現場が進捗できない。(3. 建築) ・材料費の値上がりや納期の遅れ。人材不足。(5. 電気工事) ・材料の納期が決まらない。価格が日替わりで上がる傾向が多くなっている。(5. 電気工事) ・民間業者に対して価格転嫁はそれほど出来ないが、従業員の給料はそれなりに上げなければいけない事。(7. その他／測量・設計) ・原油高。このまま続くと材料が作れず供給がストップし工事ができなくなる可能性が高い。材料も100%値上げの通知がきている。(7. その他／防水工事) ・中東情勢の影響で、材料の入手が出来ません。売り上げにはなりません。(7. その他／塗装)
-----	---

2. 賃金改定に関する調査

(1) 2026年4月の賃金改定状況

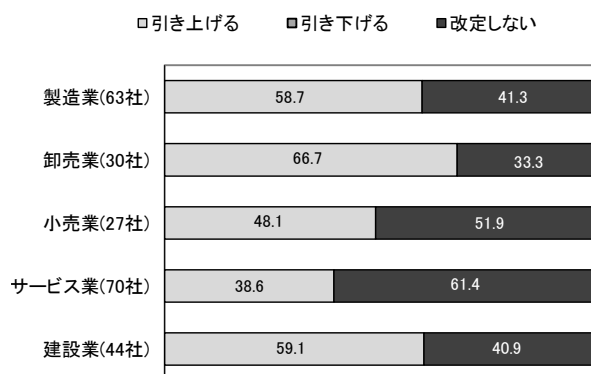
- ・調査時点における2026年4月の賃金改定状況を尋ねたところ、全体では「引き上げる」の割合が52.6%、「改定しない」が47.4%だった。なお、「引き下げる」の回答は無かった。
- ・業種別では、「引き上げる」の回答割合が卸売業(66.7%)で高く、6割台半ばとなった。

2026年4月の賃金改定状況(全体 %)



(回答事業所 234社)

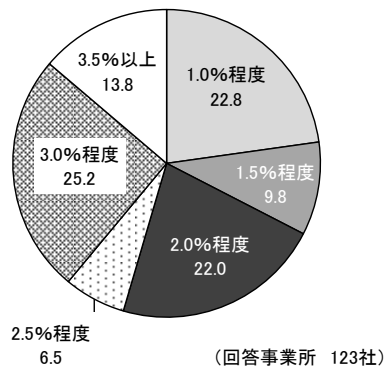
2026年4月の賃金改定状況(業種別 %)



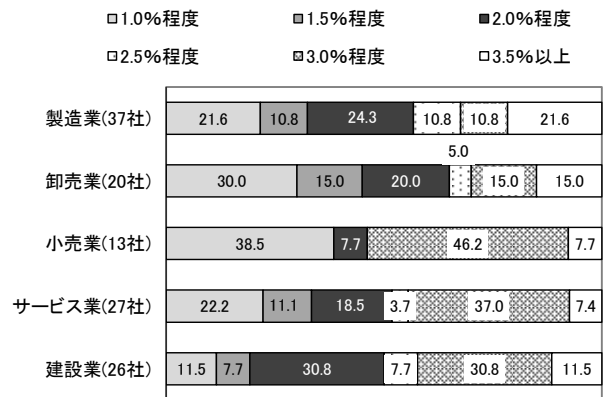
(2) 2026年4月の賃金引き上げ幅

- ・(1)で2026年4月に賃金を「引き上げる」と回答した先に引き上げ幅を尋ねたところ、全体では「1.0%程度」の割合が22.8%、「1.5%程度」が9.8%、「2.0%程度」が22.0%、「2.5%程度」が6.5%、「3.0%程度」が25.2%、「3.5%以上」が13.8%だった。
- ・業種別では、「3.0%程度」と「3.5%以上」を合わせた割合が小売業(53.9%)で高かった。

2026年4月の賃金引き上げ幅(全体 %)

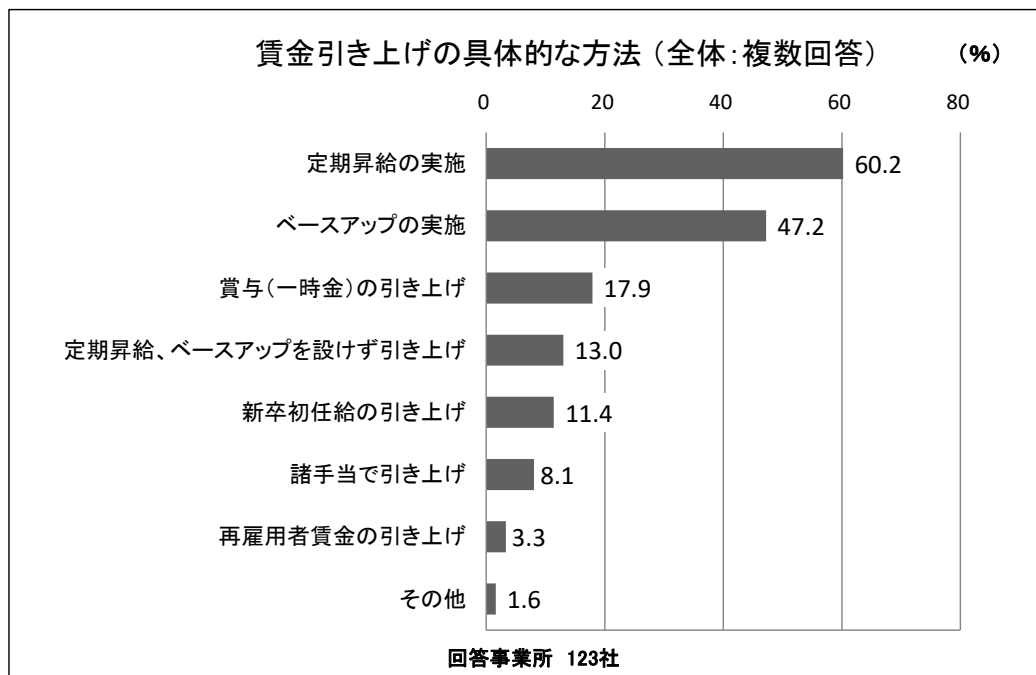


2026年4月の賃金引き上げ幅(業種別 %)



(3) 賃金引き上げの具体的な方法

- ・(1)で2026年4月に賃金を「引き上げる」と回答した先に具体的な方法を尋ねたところ(複数回答)、全体では「定期昇給の実施」が60.2%と最も高く、「ベースアップの実施」(47.2%)、「賞与(一時金)の引き上げ」(17.9%)が続いた。



- ・業種別では、5業種とも「定期昇給の実施」の割合が最も高かった。

賃金引き上げの具体的な方法（上位5位まで、複数回答、下段：％）

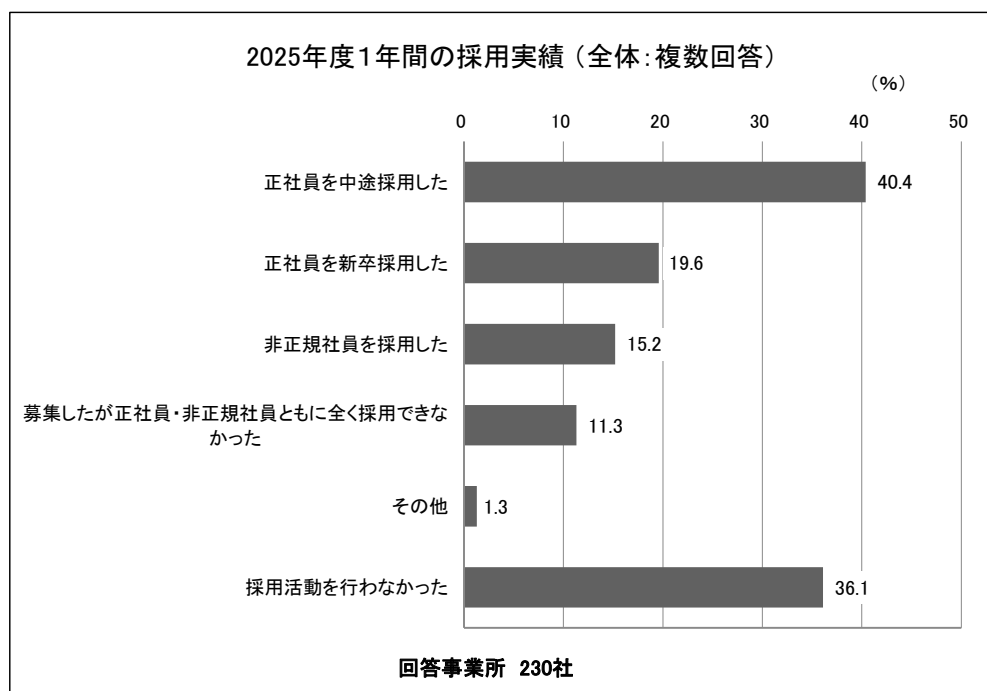
順位 業種	1位	2位	3位	4位	5位
製造業 (n=37)	定期昇給の実施	ベースアップの実施	賞与(一時金)の引き上げ	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	新卒初任給の引き上げ
	56.8	54.1	16.2	10.8	10.8
卸売業 (n=20)	定期昇給の実施	ベースアップの実施	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	賞与(一時金)の引き上げ	新卒初任給の引き上げ
	55.0	45.0	20.0	10.0	10.0
小売業 (n=13)	定期昇給の実施	賞与(一時金)の引き上げ	新卒初任給の引き上げ	ベースアップの実施	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ
	61.5	30.8	23.1	15.4	7.7
サービス業 (n=27)	定期昇給の実施	ベースアップの実施	定期昇給、ベースアップを設けず引き上げ	諸手当で引き上げ	新卒初任給の引き上げ
	63.0	55.6	18.5	11.1	7.4
建設業 (n=26)	定期昇給の実施	ベースアップの実施	賞与(一時金)の引き上げ	諸手当で引き上げ	新卒初任給の引き上げ
	65.4	46.2	38.5	11.5	11.5

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

3. 社員の採用に関する調査

(1) 2025年度の採用実績

- ・2025年度の採用実績(2025年4月～2026年3月入社)を尋ねたところ(複数回答)、全体では「正社員を中途採用した」の割合が40.4%と最も高く、「正社員を新卒採用した」(19.6%)、「非正規社員を採用した」(15.2%)が続いている。
- ・なお、「その他」(1.3%)の具体的な回答としては、「親会社からの応援」(製造業)があった。



- ・業種別では、5業種とも「正社員を中途採用した」の割合が最も高かった。

2025年度1年間の採用実績(複数回答、下段:%)

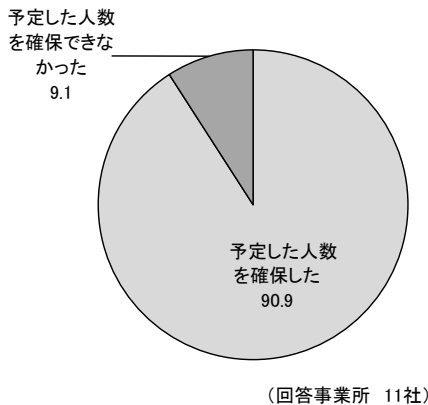
順位 業種	1位	2位	3位	4位	参考
製造業 (n=63)	正社員を中途採用した	非正規社員を採用した	正社員を新卒採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	採用活動を行わなかった(18社)
	54.0	23.8	19.0	6.3	28.6
卸売業 (n=30)	正社員を中途採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	正社員を新卒採用した	非正規社員を採用した	採用活動を行わなかった(9社)
	50.0	13.3	6.7	6.7	30.0
小売業 (n=24)	正社員を中途採用した	正社員を新卒採用した	非正規社員を採用した		採用活動を行わなかった(11社)
	37.5	29.2	25.0		45.8
サービス業 (n=69)	正社員を中途採用した	正社員を新卒採用した	非正規社員を採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	採用活動を行わなかった(35社)
	23.2	17.4	13.0	10.1	50.7
建設業 (n=44)	正社員を中途採用した	正社員を新卒採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	非正規社員を採用した	採用活動を行わなかった(10社)
	43.2	27.3	25.0	6.8	22.7

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

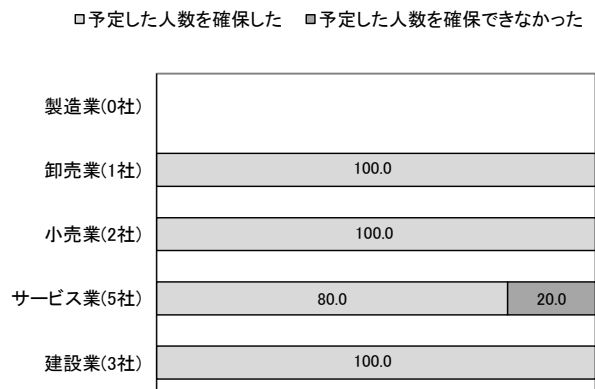
(2) 2025年度に新卒採用した正社員の充足状況

- ・(1)で2025年度に「正社員を新卒採用した」と回答した先に充足状況を尋ねたところ、全体では「予定した人数を確保した」の割合が90.9%、「予定した人数を確保できなかった」が9.1%だった。
- ・業種別では、「予定した人数を確保できなかった」の割合がサービス業(20.0%)で2割となった。

2025年度に新卒採用した正社員の充足状況(全体%)



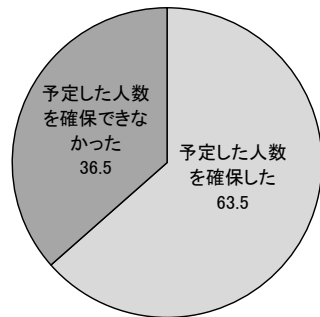
2025年度に新卒採用した正社員の充足状況(業種別%)



(3) 2025年度に中途採用した正社員の充足状況

- ・(1)で2025年度に「正社員を中途採用した」と回答した先に充足状況を尋ねたところ、全体では「予定した人数を確保した」の割合が63.5%、「予定した人数を確保できなかった」が36.5%だった。
- ・業種別では、「予定した人数を確保できなかった」の割合がサービス業(50.0%)と建設業(50.0%)で高かった。

2025年度に中途採用した正社員の充足状況(全体 %)



(回答事業所 52社)

2025年度に中途採用した正社員の充足状況(業種別 %)

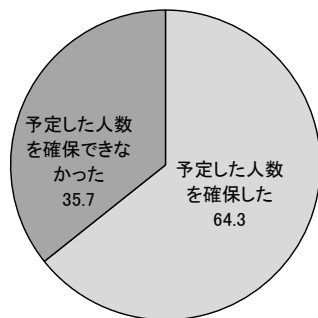
□ 予定した人数を確保した □ 予定した人数を確保できなかった

業種	予定した人数を確保した (%)	予定した人数を確保できなかった (%)
製造業(18社)	66.7	33.3
卸売業(13社)	76.9	23.1
小売業(3社)	66.7	33.3
サービス業(8社)	50.0	50.0
建設業(10社)	50.0	50.0

(4) 2025年度に採用した非正規社員の充足状況

- ・(1)で2025年度に「非正規社員を採用した」と回答した先に充足状況を尋ねたところ、全体では「予定した人数を確保した」の割合が64.3%、「予定した人数を確保できなかった」が35.7%だった。
- ・業種別では、回答が1社のみ的小売業を除き、「予定した人数を確保できなかった」の割合がサービス業(40.0%)と製造業(33.3%)で高かった。

2025年度に採用した非正規社員の充足状況(全体 %)



(回答事業所 14社)

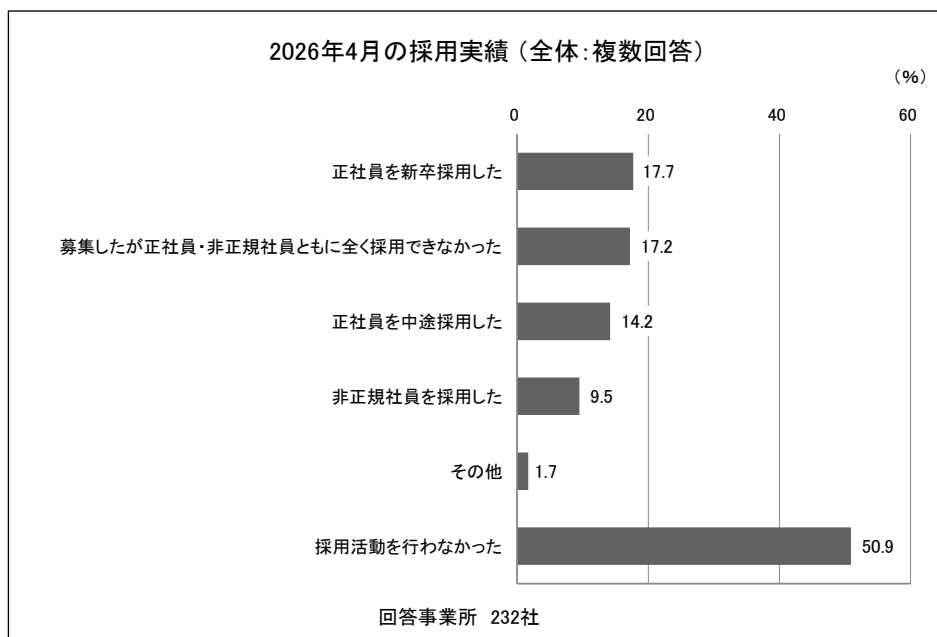
2025年度に採用した非正規社員の充足状況(業種別 %)

□ 予定した人数を確保した □ 予定した人数を確保できなかった

業種	予定した人数を確保した (%)	予定した人数を確保できなかった (%)
製造業(6社)	66.7	33.3
卸売業(1社)	100.0	0.0
小売業(1社)	100.0	0.0
サービス業(5社)	60.0	40.0
建設業(1社)	100.0	0.0

(5) 2026年4月の採用実績

- ・2026年4月の採用実績（2026年4月入社）を尋ねたところ（複数回答）、全体では「正社員を新卒採用した」の割合が17.7%と最も高く、「募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった」（17.2%）、「正社員を中途採用した」（14.2%）が続いている。
- ・なお、「その他」（1.7%）の具体的な回答としては、「スポットで派遣を採用」「親会社からの出向を受け入れた」（ともに小売業）があった。



- ・業種別では、「募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった」の割合が建設業（25.0%）で高かった。

2026年4月の採用実績（複数回答、下段：%）

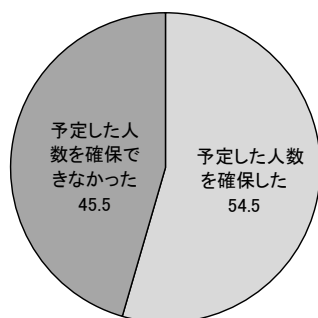
業種	順位				参考
	1位	2位	3位	4位	
製造業 (n=63)	正社員を中途採用した	正社員を新卒採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	非正規社員を採用した	採用活動を行わなかった (30社) 47.6
	22.2	20.6	17.5	7.9	
卸売業 (n=30)	正社員を中途採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	正社員を新卒採用した	非正規社員を採用した	採用活動を行わなかった (17社) 56.7
	16.7	16.7	6.7	3.3	
小売業 (n=25)	正社員を新卒採用した	非正規社員を採用した	正社員を中途採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	採用活動を行わなかった (11社) 44.0
	20.0	16.0	12.0	12.0	
サービス業 (n=70)	非正規社員を採用した	正社員を新卒採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	正社員を中途採用した	採用活動を行わなかった (42社) 60.0
	17.1	15.7	10.0	8.6	
建設業 (n=44)	正社員を中途採用した	正社員を新卒採用した	募集したが正社員・非正規社員ともに全く採用できなかった	非正規社員を採用した	採用活動を行わなかった (10社) 22.7
	43.2	27.3	25.0	6.8	

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(6) 2026年4月に新卒採用した正社員の充足状況

- ・(5)で2026年4月に「正社員を新卒採用した」と回答した先に充足状況を尋ねたところ、全体では「予定した人数を確保した」の割合が54.5%、「予定した人数を確保できなかった」が45.5%だった。
- ・業種別では、回答が1社のみ卸売業を除き、「予定した人数を確保できなかった」の割合が小売業(66.7%)と建設業(57.1%)で高かった。

2026年4月に新卒採用した正社員の充足状況(全体 %)



(回答事業所 22社)

2026年4月に新卒採用した正社員の充足状況(業種別 %)

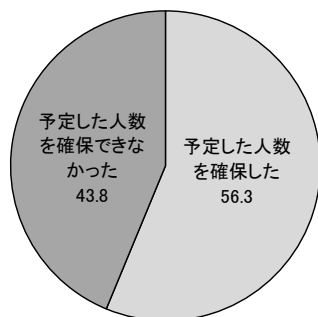
□ 予定した人数を確保した □ 予定した人数を確保できなかった

業種	予定した人数を確保した (%)	予定した人数を確保できなかった (%)
製造業(6社)	50.0	50.0
卸売業(1社)	100.0	0.0
小売業(3社)	33.3	66.7
サービス業(5社)	100.0	0.0
建設業(7社)	42.9	57.1

(7) 2026年4月に中途採用した正社員の充足状況

- ・(5)で2026年4月に「正社員を中途採用した」と回答した先に充足状況を尋ねたところ、全体では「予定した人数を確保した」の割合が56.3%、「予定した人数を確保できなかった」が43.8%だった。
- ・業種別では、「予定した人数を確保できなかった」の割合がサービス業(100.0%)で高かった。

2026年4月に中途採用した正社員の充足状況(全体 %)



(回答事業所 16社)

2026年4月に中途採用した正社員の充足状況(業種別 %)

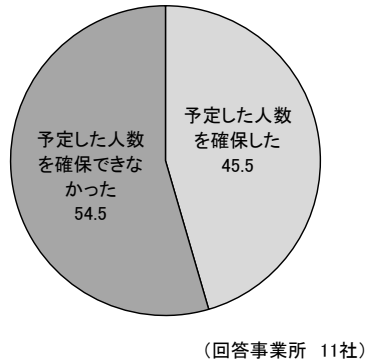
□ 予定した人数を確保した □ 予定した人数を確保できなかった

業種	予定した人数を確保した (%)	予定した人数を確保できなかった (%)
製造業(6社)	66.7	33.3
卸売業(4社)	50.0	50.0
小売業(2社)	100.0	0.0
サービス業(2社)	100.0	0.0
建設業(2社)	50.0	50.0

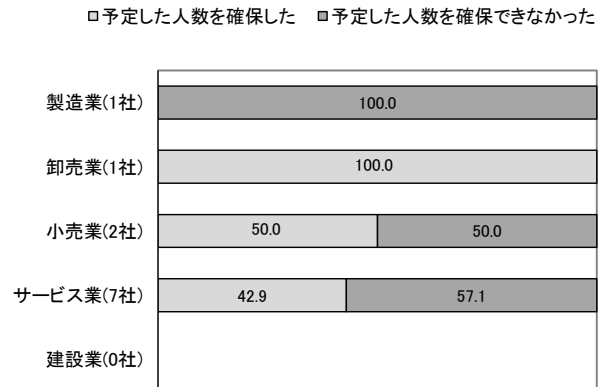
(8) 2026年4月に採用した非正規社員の充足状況

- ・(5)で2026年4月に「非正規社員を採用した」と回答した先に充足状況を尋ねたところ、全体では「予定した人数を確保した」の割合が45.5%、「予定した人数を確保できなかった」が54.5%だった。
- ・業種別では、回答が1社だけの製造業と卸売業を除き、「予定した人数を確保できなかった」の割合がサービス業(57.1%)で高かった。

2026年4月に採用した非正規社員の充足状況(全体%)



2026年4月に採用した非正規社員の充足状況(業種別%)



4. DXに関する調査

(1) DXの理解度

- デジタル技術を活用し、ビジネスのやり方、製品・サービス、組織そのものを根本的に変革し、新しい価値を生み出すDX（デジタル・トランスフォーメーション）の理解度を尋ねたところ、全体では「DXの意味を理解している」の割合が62.4%、「DXの言葉は知っているが、意味を理解していない」が28.2%、「DXの言葉を知らない」が9.4%だった。
- 業種別では、「DXの意味を理解している」の割合が製造業（65.1%）と卸売業（64.5%）で高く6割台半ばとなっている。
- 前回調査（2025年4～6月期）との比較では、「DXの意味を理解している」の割合が5業種とも上昇してる。

DXの理解度(全体・業種別 %)

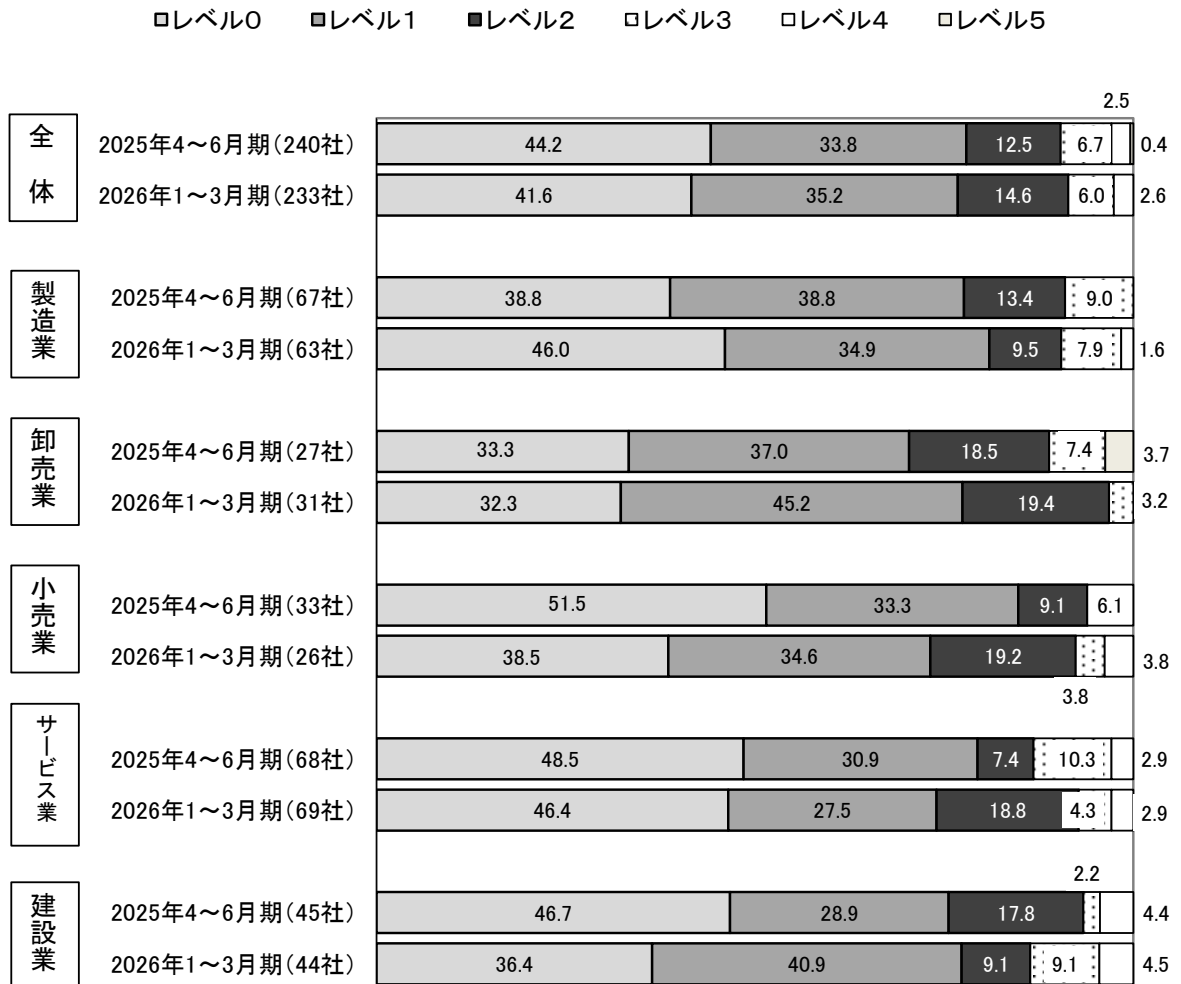
DXの意味を理解している
 DXの言葉は知っているが、意味を理解していない
 DXの言葉を知らない

全 体	2025年4～6月期(246社)	52.0	34.6	13.4
	2026年1～3月期(234社)	62.4	28.2	9.4
製 造 業	2025年4～6月期(69社)	59.4	31.9	8.7
	2026年1～3月期(63社)	65.1	30.2	4.8
卸 売 業	2025年4～6月期(28社)	57.1	32.1	10.7
	2026年1～3月期(31社)	64.5	25.8	9.7
小 売 業	2025年4～6月期(34社)	44.1	38.2	17.6
	2026年1～3月期(27社)	55.6	29.6	14.8
サ ー ビ ス 業	2025年4～6月期(69社)	46.4	39.1	14.5
	2026年1～3月期(70社)	62.9	27.1	10.0
建 設 業	2025年4～6月期(46社)	52.2	30.4	17.4
	2026年1～3月期(43社)	60.5	27.9	11.6

(2) DX推進成熟度レベル

- ・DXの推進成熟度レベルを次頁記載のレベル0からレベル5までの6段階で尋ねたところ、全体では「レベル0（未着手）」の割合が41.6%で最も高く、「レベル1（一部での散発的実施）」が35.2%で続いている。
- ・業種別では、「レベル0（未着手）」の割合がサービス業（46.4%）と製造業（46.0%）で高く4割台半ばとなっている。
- ・前回調査（2025年4～6月期）との比較では、「レベル1（一部での散発的実施）」の割合の上昇幅が建設業（12.0ポイント）と卸売業（8.2ポイント）で高くなっている。

DX推進成熟度(全体・業種別 %)

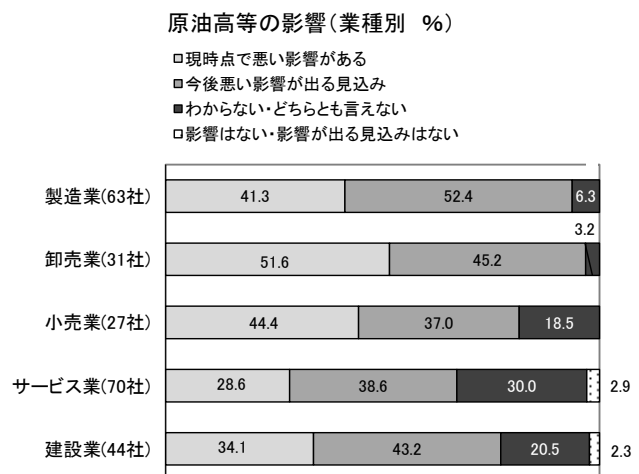
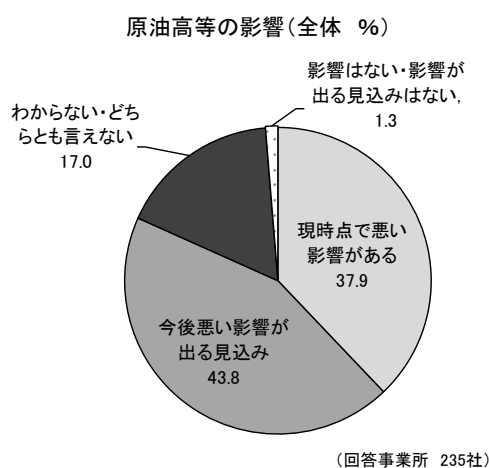


DX推進成熟度レベル		状態（特徴）
レベル0	未着手	企業全体がDXに対してほとんど関心がないか、関心はあっても具体的な取り組みが一切行われていない
レベル1	一部での散発的实施	企業全体でDXに関する実行計画や行動指針等が定められていない中で、特定の部署やチームが個別にデジタル技術の導入や試行を行っている
レベル2	一部での戦略的实施	企業全体でDXに関する実行計画や行動指針等が定められており、その計画や指針に基づいて一部の部門でDX推進が開始されている
レベル3	全社戦略に基づく部門横断的推進	企業全体でDXに関する実行計画や行動指針等が定められており、それが企業全体に浸透し、部門横断的な連携を伴いながら、具体的なDXプロジェクトが広範囲で実行されている
レベル4	全社戦略に基づく持続的実施	このレベルに達した企業は、DXが一時的なプロジェクトではなく、事業活動の中核に組み込まれ、継続的な改善サイクルが確立されている
レベル5	グローバル市場におけるデジタル企業	このレベルの企業は、DXが単にビジネスの最適化を超え、企業文化、ビジネスモデル、組織構造の全てがデジタルを前提として再構築されており、グローバル市場においてデジタル競争力を圧倒的に有している

5. 原油高等の影響に関する調査

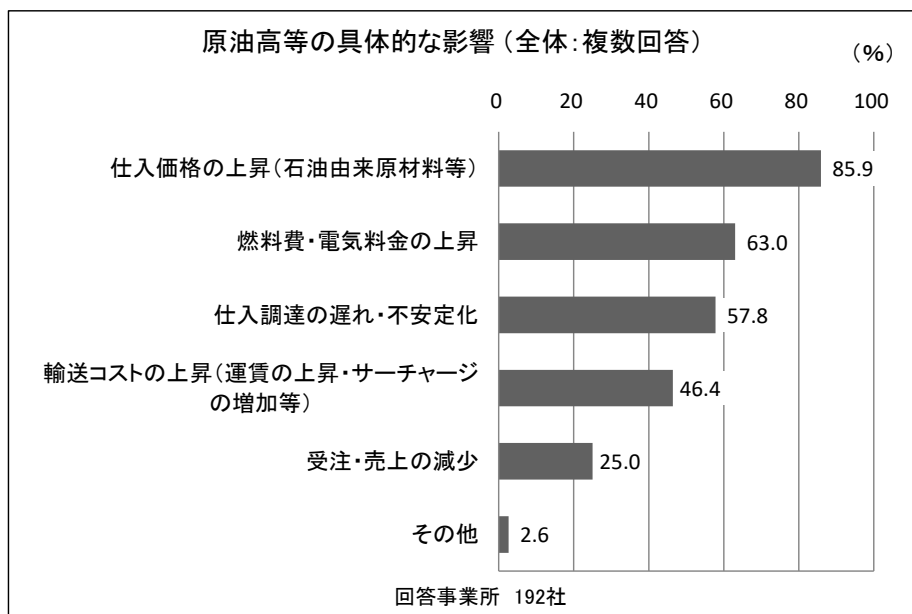
(1) 原油高等の影響

- ・原油の価格高騰や供給不安に伴う事業活動への影響を尋ねたところ、全体では「現時点で悪い影響がある」の割合が37.9%、「今後悪い影響が出る見込み」が43.8%、「わからない・どちらとも言えない」が17.0%、「影響はない・影響が出る見込みはない」が1.3%だった。
- ・業種別では、「現時点で悪い影響がある」の割合が卸売業（51.6%）、小売業（44.4%）、製造業（41.3%）で高くなっている。



(2) 原油高等の具体的な影響

- ・(1) で「現時点で悪い影響がある」または「今後悪い影響が出る見込み」と回答した先に具体的な影響を尋ねたところ(複数回答)、全体では「仕入価格の上昇(石油由来原材料等)」の割合が85.9%と最も高く、「燃料費・電気料金の上昇」(63.0%)、「仕入調達の遅れ・不安定化」(57.8%)が続いた。
- ・なお、「その他」(2.6%)の具体的な回答としては、「資材の確保難」(卸売業)、「包装資材の値上げ」(小売業)、「水道代の値上げ」(サービス業)があった。



- ・業種別では、5業種とも仕入価格の上昇(石油由来原材料等)」の割合が最も高かった。

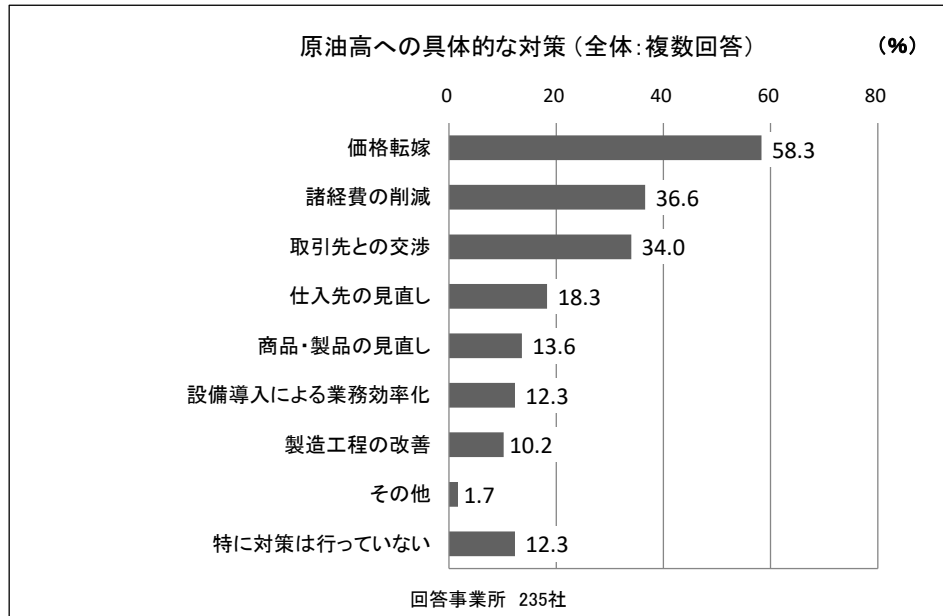
原油高等の具体的な影響 (上位4位まで、複数回答、下段:%)

業種	順位	1位	2位	3位	4位
製造業 (n=59)		仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	燃料費・電気料金の上昇	仕入調達の遅れ・不安定化	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)
		83.1	74.6	69.5	52.5
卸売業 (n=30)		仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	仕入調達の遅れ・不安定化	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)	燃料費・電気料金の上昇
		90.0	66.7	63.3	46.7
小売業 (n=22)		仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	仕入調達の遅れ・不安定化	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)	燃料費・電気料金の上昇
		95.5	59.1	50.0	50.0
サービス業 (n=47)		仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	燃料費・電気料金の上昇	仕入調達の遅れ・不安定化	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)
		89.4	78.7	31.9	31.9
建設業 (n=34)		仕入価格の上昇(石油由来原材料等)	仕入調達の遅れ・不安定化	燃料費・電気料金の上昇	輸送コストの上昇(運賃の上昇・サーチャージの増加等)
		76.5	64.7	44.1	38.2

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(3) 現在取り組んでいる対策または今後取り組む予定の対策

- ・原油高への現在取り組んでいる対策または今後取り組む予定の対策を尋ねたところ（複数回答）、全体では「価格転嫁」の割合が58.3%と最も高く、「諸経費の削減」（36.6%）、「取引先との交渉」（34.0%）が続いた。
- ・なお、「その他」（1.7%）の具体的な回答としては、「販売方法の改善」「設備投資の見直し」（ともに小売業）、「人材確保による業務効率化」（サービス業）があった。



- ・業種別では、建設業を除く4業種で「価格転嫁」の割合が最も高かった。建設業は「取引先との交渉」が最も高かった。

原油高への具体的な対策（上位4位まで、複数回答、下段：%）

順位 業種	1位	2位	3位	4位	参考
製造業 (n=63)	価格転嫁	取引先との交渉	製造工程の改善	諸経費の削減	特に対策は行っていない (3社) 4.8
	66.7	42.9	30.2	25.4	
卸売業 (n=31)	価格転嫁	諸経費の削減	取引先との交渉	仕入先の見直し	特に対策は行っていない (4社) 12.9
	77.4	38.7	35.5	6.5	
小売業 (n=27)	価格転嫁	諸経費の削減	商品・製品の見直し	仕入先の見直し	特に対策は行っていない (2社) 7.4
	63.0	44.4	33.3	25.9	
サービス業 (n=70)	価格転嫁	諸経費の削減	取引先との交渉	仕入先の見直し	特に対策は行っていない (12社) 17.1
	54.3	44.3	24.3	21.4	
建設業 (n=44)	取引先との交渉	価格転嫁	諸経費の削減	仕入先の見直し	特に対策は行っていない (8社) 18.2
	47.7	36.4	34.1	9.1	

※複数回答のため、割合の合計は100%にならない。

(4) 原油高等の影響に関する経営上の課題や懸念、必要な支援策等

原油高等の影響に関する経営上の課題や懸念、必要な支援策等（自由記述）

業種	経営上の課題、懸念、必要と感じている支援等
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・原油の価格を下げていただきたい。(3.菓子) ・包装資材の高騰。(3.菓子) ・補助金申請支援。(4.繊維・織物) ・公共事業での間接的な地元への経済効果（下請けや材料供給含めて地元への還元状況の把握と実施）。(6.製材・木製品) ・シンナー系の溶剤が入手できない。(7.家具・建具) ・安定供給・安定価格を実現。(9.印刷・製本) ・原材料費上昇分が、価格に反映されるか。親会社が売上価格を決定するので、なにもできない。(9.印刷・製本) ・何か1品目、1物質でも供給がストップすると製造ストップとなります。休業せざるをえなくなった場合の補助金が必要です。長期の工事案件で、発注済の製品価格が上がりそうです。そういった関係で補助金が出ると良いかと思います。(12. 鋳鍛造品) ・価格転嫁できるか不安。(13. 金属製品) ・輸送費等の補助。(15. 電気機械) ・持続的に燃料費や電気料を安定しもう少し安価にしてもらいたい 同じ仕事をしていても当月合計が2倍近くになることがある。(18. その他／車載機器・民生機器の部品組立) ・あり過ぎて書ききれない。日本も他国も政治家は信用できない。何でも有りの世界になった。(18. その他／米飯・パン) ・燃料代、電気代などの補填。(18. その他／紙器用拔型) ・売上低迷支援用助成金制度があれば教えて頂きたい。(18. その他／機械設計) ・原油高の長期化により、価格高騰は仕方ないにせよ、仕入れができない状況になった。手の打ちようがない。(18. その他／食品製造) ・原油調達の早期改善を願う。(18. その他／プラスチック成形)
卸売業	<ul style="list-style-type: none"> ・せめて円安が進まないようにして欲しい。(1. 繊維品・衣服) ・軽油の上昇による運送コスト上昇が予想されるため軽油価格を抑えるための支援、補助金の導入が必要。(2. 食料・飲料) ・節約の徹底を指示。(7. その他／紙類ほか) ・資材価格の上昇。(7. その他／食品・米穀・農産卸売り) ・この状況が続くと、販売できる商品が無くなる。(7. その他／塗料)
小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・少しずつ価格を上げていく。(2. 食料品) ・燃料コスト上昇、仕入れ材料（発泡材やビニール材料）納品遅延。(2. 食料品) ・原材料の見直し。(8. その他／飲食)
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・補助金等の対応。(1. 運輸) ・荷主や元請が下請けや仕入れ先に対し適正な支払いを行っているか監視してほしい。自社の社員ばかり賃金を上げて終わるような構造はおかしい。(1. 運輸) ・飲食店で使える GoToEat などがあると助かる。(3. 飲食店)

サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・とにかく無駄を省く様努力している。 支援をして頂けるならどんな形でも有難い。(3. 飲食店) ・水道光熱費への補助。省エネ設備変換への使いやすい補助。(4. 旅館・ホテル) ・ガソリン価格を下げて欲しい。(6. 自動車整備) ・オイル関係の仕入れができない、現在は在庫があるがいつまで続くのか心配です。(6. 自動車整備) ・製品調達に数倍の時間が掛かる懸念があり、運営に支障がないようにしていきたい。(7. 娯楽) ・水道代の値上げ。(11. その他／理容)
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は港湾分野（海洋土木）を強みとしており、工船用船舶の燃料調達が不安定だともろに影響を受けることが懸念される。(1. 総合建設) ・海外に影響されない政治をお願いしたい。(2. 土木) ・(石油製品の) 仕入れ商品が頻繁に価格改正されては 正確な見積もり、原価計算が把握できない (3. 建築) ・価格転嫁できるのか、中東情勢が収束すれば価格は元に戻るのかこの先が心配 (3. 建築) ・材料さえあれば工事がストップすることがない。ストップした時の支援ができるのであればお願いしたい。何ができますか？ (7. その他／防水工事) ・ご支援いただいても、入手できないものはできません。(7. その他／塗装)

以上